



SZENT ISTVÁN
EGYETEM



GIK

GAZDASÁG- ÉS TÁRSADALOMTUDOMÁNYI KAR,
GÖDÖLLŐ

Studia Mundi - Economica

Vol 3. No. 2.

2016

Studia Mundi - Economica

Vol. 3. No. 2.

IMPRESSZUM

Szerkesztőbizottság elnöke:

Szücs István

Főszerkesztő:

Káposzta József

Szerkesztőbizottság tagjai:

Bandlerova, Anna – Slovak University of Agriculture in Nitra, Slovakia
Baranyai, Zsolt – Szent István Egyetem
Bielik, Peter – Slovak University of Agriculture in Nitra, Slovakia
Csehné Papp, Imola – Szent István Egyetem
Curt, Paula - Babeş-Bolyai University Cluj-Napoca, Romania
Ivolga, Anna – Stavropol State Agrarian University, Russia
Kodenko, Jekatyerina – Szent István Egyetem
Kollár, Péter – Szent István Egyetem
Maciejczak, Mariusz – Warsaw University of Life Sciences
Nagyné Molnár, Melinda – Szent István Egyetem
Neszmélyi, György Iván – Budapesti Gazdasági Egyetem
Stratan, Alexandru – National Institute for Economic Research, Moldova
Szabó, Zoltán – Szent István Egyetem
Szigetváriné Járasi, Éva Zsuzsanna – Szent István Egyetem
Szlávicz Ágnes - University of Novi Sad, Serbia
Törőné Dunay, Anna – Szent István Egyetem
Trzcielinski, Stefan - Poznan University of Technology
Zmija, Janusz – University of Agriculture in Krakow

Szerkesztő:

Nagy Henrietta

Technikai szerkesztő:

Áldorfai György

Szakmai lektorok (3. évf. 2. sz):

Horska Elena
Ivolga Anna
Kassai Zsuzsanna
Káposzta József
Naárné Tóth Zsuzsanna
Nagy Henrietta
Nagyné Molnár Melinda
Neszmélyi György Iván
Péli László
Pécsi Kinga
Ritter Krisztián
Tóth Tamás
Szücs István
Varga-Nagy Adrienn
Villányi László

Szerkesztőség címe:

2100 Gödöllő, Páter Károly u. 1.

E-mail: studia.mundi@gtk.szie.hu, Honlap: <http://studia.mundi.gtk.szie.hu>

Kiadó:

Szent István Egyetemi Kiadó Nonprofit Kft.

2100 Gödöllő, Páter Károly u. 1.

HU ISSN 2415-9395

2016.

Tartalomjegyzék / Table of contents

TARTALOMJEGYZÉK / TABLE OF CONTENTS	1
TÉRBELI TELJESÍTMÉNYÉRTÉKELÉS A KÖZÉP-MAGYARORSZÁGI RÉGIÓBAN - REGIONAL PERFORMANCE ANALYSIS OF THE CENTRAL-HUNGARIAN REGION	
Áldorfai György	3
A MEZŐGAZDASÁGI DIVERZIFIKÁCIÓHOZ KÖTŐDŐ TÁMOGATÁSOK MAGYARORSZÁGON - SUBSIDIES RELATED TO THE DIVERSIFICATION IN AGRICULTURE IN HUNGARY	
Áldorfainé Czabadai Lilla	16
A DÖNTÉSEK LÉLEKTANÁNAK BEMUTATÁSA EGY LABDARÚGÓ TIPPJÁTÉK PÉLDÁJÁN KERESZTÜL - THE PSYCHOLOGY OF DECISION MAKING THROUGH A SOCCER BETTING GAME	
Boda Márton Attila.....	26
A BUDAPESTI AGGLOMERÁCIÓ KÖZLEKEDÉSI ELÉRHETŐSÉGI VIZSGÁLATA - ANALYSIS OF BUDAPEST AGGLOMERATION TRANSPORT ACCESSIBILITY	
Jekli Roland, Péli László	45
A TERMÉSZETI KÖRNYEZET ÉRTÉKELÉSÉNEK VIZSGÁLATA KINYILVÁNÍTOTT PREFERENCIÁKBÓL BECSÜLT ÉRTÉK MEGHATÁROZÁSÁVAL - THE EXAMINATION OF ECOSYSTEM VALUATION USING REVEALED PREFERENCE APPROACH	
Kerpely Klára, Horváth Bálint, Bakosné Böröcz Mária	59
EGYES FÖLDMINŐSÍTÉSI ÉS FÖLDPIACI TÉNYEZŐK ÖSSZEHASONLÍTÓ GAZDASÁGI ELEMZÉSE NÉMETORSZÁG ÉS FRANCIAORSZÁG PÉLDÁJÁN - COMPARATIVE ECONOMIC ANALYSIS OF LAND VALUATION AND LAND MARKET FACTORS USING THE EXAMPLES OF GERMANY AND FRANCE	
Naárné Tóth Zsuzsanna, Orlovits Zsolt, Naár Antal Tamás, Sőreg Ádám Pál	68
INNOVÁCIÓK TÉRSZERKEZET-MÓDOSÍTÓ HATÁSAINAK FŐBB ÖSSZEFÜGGÉSEI - MAJOR COHERENCES OF THE IMPACTS OF INNOVATIONS ON SPACE STRUCTURE	
Ökrös Imre, Nagy Henrietta, Káposzta József.....	80
A VÁROSSZÉTFOLYÁS MEGAKADÁLYOZÁSÁNAK JELENTŐSÉGE A TERÜLETFEJLESZTÉSBN - THE IMPORTANCE OF HALTING URBAN SPRAWLS IN REGIONAL DEVELOPMENT	
Topa Zoltán	90
A VIDÉKI TERÜLETEK HELYZETE A TURIZMUS TEKINTETÉBEN - TOURISM OPPORTUNITIES IN RURAL AREAS	
Varga-Nagy Adrienn	101

TURIZMUSHOZ KAPCSOLÓDÓ PÁLYÁZATI FORRÁSOK ELOSZLÁSA A 2007-2013-AS PROGRAMOZÁSI IDŐSZAKBAN - TOURISM-RELATED FUNDS ALLOCATION IN THE 2007-2013 PROGRAMMING PERIOD	
Varga-Nagy Adrienn	108
A TURISZTIKAI EGYÜTTMŰKÖDÉSEK GAZDASÁGI SZEREPE - ECONOMIC ROLE OF TOURIST COOPERATION	
Virág Ágnes.....	115
REGIONAL ANALYSIS OF HUNGARICUMS IN EUROPE - A HUNGARIKUMOK TERÜLETI ELEMZÉSE EURÓPÁBAN	
László Péli - Kitti Némedi Kollár	125
EXAMINATION OF THE CORRESPONDENCE BETWEEN REGIONAL DEVELOPMENT AND TOURISM IN THE SETTLEMENTS OF LAKE VELENCE – A TURIZMUS ÉS A TERÜLETFEJLESZTÉS ÖSSZEFÜGGÉSEINEK VIZSGÁLATA A VELENCEI-TÓNÁL	
Wirth Gábor.....	134
STRATEGIC REWARDS - A CASE BASED STUDY	
Sakshi Gupta, Amit Sharma	145

**TÉRBELI TELJESÍTMÉNYÉRTÉKELÉS A KÖZÉP-MAGYARORSZÁGI
RÉGIÓBAN**
REGIONAL PERFORMANCE ANALYSIS OF THE CENTRAL-HUNGARIAN REGION

Áldorfai György

tanársegéd

Szent István Egyetem, Gazdaság- és Társadalomtudományi Kar; Regionális Gazdaságtani és
Vidékfejlesztési Intézet
aldorfai@gmail.com

Összefoglalás

Egy település túlélése nagyban függ az ott befektetett tőkétől, mely tőkét pedig alapvetően saját erőforrásaik megfelelő felhasználásával és fejlesztésével tudják magukhoz vonzani. A V4-es országokra jellemzően, Magyarországon is alapvetően nagyvárosok tudják saját erőforrásaikat úgy fejleszteni, hogy tőkevonzó képessége stabil legyen. A fővárosok közelében ez a tendencia még inkább igaz, melynek mértéke olyan szintű, hogy a konvergencia szint fölé emeli az adott régiókat. Ennek nyomán az a probléma merül fel, hogy számos település olyan pályázati forrástól esik el ami ténylegesen szükséges lenne a fejlődéséhez. Ezért szorgalmazzák jelenleg sokan Pest megye kiválását a Közép-Magyarországi régióból. Tanulmányomban bemutatok egy kutatást, amellyel azt szeretném szemléltetni, hogy ténylegesen mennyivel fejlettebb Budapest a Közép-Magyarországi régió többi településhez képest, ezzel alátámasztva az elszakadás reális tényét.

Abstract

The survival of a settlement depends highly on the locally invested capital, but to ensure that his capital finds its way to the settlement the local resources must be utilised properly. In Hungary, similarly to other V4 countries, typically the larger cities are the ones that can use their resources in a way that they can attract capital on the long run. This phenomenon is even more common in the close proximities of the capital cities, which makes these areas perform better than the convergence regions. Therefore, many settlements in there become non-eligible for EU funds which could be used for development, and thus, many experts have recommended the separation of Budapest and the rest of the Central-Hungary region, forming two new regions. This study presents an investigation, which illustrates how developed Budapest is compared to the other settlements in the Central-Hungary region, in order to explore the possibility of separation realistically.

Kulcsszavak: erőforrás, fejlődést eredményező kapcsolatok, teljesítményértékelés, agglomeráció, nagyvárosok externális hatásai

JEL besorolás: R10, R11

LCC: HB131-147

Bevezetés

Káposzta (2014) szerint „a területi egyenlőtlenségek kialakulásának legfőbb oka, hogy a gazdasági-társadalmi folyamatok térben és időben szüntelenül újrendeződnek, és e tényezők a világ globalizálódásával csak tovább fokozódnak. A hátrányos helyzetből való kitörésre az

időben és térben lejátszódott, illetve folyamatosan működő területi egyenlőtlenségi folyamatoknak és azok térszerkezeti változásokra gyakorolt hatásainak átfogó ismerete adhat lehetőséget. Ebben a sokváltozós viszonyrendszerben az újabb és újabb fejlesztési stratégiák kidolgozását elsősorban a régiókon belüli lehetőségekre, az endogén potenciálok kiaknázására, a saját erők megújítására és fejlesztésére kell alapozni az adott térségekben, de ehhez megfelelő helyzetfeltárára van szükség. Azonban ahogy Péli (2015) fogalmaz: a kiemelt jelentőségű fejlesztéseknek a központokban kell megvalósulni, mert csak ezek a "magterületek" képesek generálni dinamikus növekedést agglomerációjukban, illetve fokozatosan kiterjedő, egyre nagyobb külső periferián.

A kitörési lehetőségek meghatározása az Európai Unió (EU) 2014-2020-as vidékpolitikai stratégiájának fényében különösen fontos, hiszen ez jelentheti a kiutat a szekunder és terciér ágazatot nélkülöző, fejlett infrastruktúrát - alapvető szolgáltatásokat - és munkalehetőségeket nélkülöző hátrányos helyzetű térségek számára. Azonban miközben a területi kutatások hangsúlyozzák a helyi fejlesztések fontosságát, a hátrányos helyzet sok esetben felveti e típusú fejlesztés megalapozottságát, megalapozhatóságát. (Ritter et.al, 2013) Káposzta és Nagy (2013) szerzőtársak az alábbiakban fogalmazták meg ezt. "Napjainkra a mezőgazdaság már nem az egyetlen (bár még meghatározó) alkotó része a vidéknek, hiszen a vidékgazdaság fejlesztése jóval összetettebb és bonyolultabb rendszert alkot. Figyelembe véve az EU integráció részeként működő támogatáspolitikát, annak folyamatos átalakulásának trendjeit, jól látható, hogy a strukturális átalakulások, a vidéki iparfejlesztés, az élelmiszergazdaság, az infrastruktúra javítása, a társadalmi problémák megoldásainak keresése, a falusi turizmus lehetőségeinek kutatása mellett egyre fontosabbá válik a környezetipar is, melynek fejlesztése jelentős szerepet kap a vidékgazdaságban". A vidék átstrukturálódását kísérő egyik lényeges jelenség hazánkban a mezőgazdasági munkaerő kiszorulása más gazdasági ágazatba. Ezért (Ritter, 2014) a hátrányos helyzetű, periférikus vidéki települések a helyi gazdaságfejlesztésben (LED) keresik a lehetőségeket a felmerülő munkahelyhiányra, az alapvető szolgáltatások biztosítására, melyhez azonban erős infrastruktúrára és helyi közösségek egyaránt szükséges. Kassai és Ritter (2011) szerzőtársak szerint ez erősen összefüggésbe hozható az érintett területek gazdasági, társadalmi fejletlenségével, ami mind a versenyképesség kialakítását, mind önmagában az endogén fejlesztéseket is megkérdőjelezi.

A területi egyenlőtlenségek összetettsége miatt nem célszerű egy-egy gazdasági jellemző alapján megkezdni a területi vizsgálatokat. Ahogy Nagy- Káposzta (2006) is rávilágítanak arra, hogy a területi különbségek meghatározására például a GDP számítás bizonyos területi szint alatt komoly módszertani korlátokba ütközik, úgy Cypher- Dietz (2009) is úgy véli, hogy a jövedelemegyenlőtlenség sem megfelelő mutató erre, hiszen más tényezők is befolyásolják ezt a folyamatot.

Ezen szakmai okok függvényében, azért kezdtem el kutatásomat, mert alapvető problémának véltem, hogy a hazai és nemzetközi stratégiai dokumentumok módszertani hiányosságokat mutatnak. Mindannak ellenére, hogy az EU egyre szigorúbb elvárást kíván meg ezektől a dokumentumoktól, jelenleg ezen anyagok minősége széles skálán mozog. Ennek megoldására véleményem szerint egy komplex szakértői rendszer (módszertan) adhat választ az objektív nézőpont (adatok valamint folyamatok rossz értelmezése) alapján készült helyzetfeltárással és monitoring rendszerekhez képest. Az általam kialakított módszertan (térbeli teljesítményértékelés) statikus és dinamikus vizsgálatok felhasználásával, egy kívánt időtartomány fejlesztési és fejlődési, illetve ezek kombinációját adó vizsgálati módszer. Fent említett módszer egyszerű megfogalmazásához Lendvai és Molnár (2013) szerzőtárs elméletét használnám, kik szerint "az önkormányzatok gazdaságfejlesztési cselekvéseinek célja egy vagy

több környezeti tényezőnek a település célja szerinti átalakítása vagy a megváltoztatásuk révén alkalmazkodni a környezet diktálta feltételekhez”, vagyis a gazdaságfejlesztési tevékenység egy fejlettségi és fejlődési folyamat kombinációja egy korlátozott időkereten belül.

Mit is biztosít egy ilyen szakértői módszer? Egy rendszerszemléletű megközelítést, a lokális problémák feltárását, a stratégiaalkotáshoz széleskörű adatbázison és korszerű módszertani feldolgozáson alapuló objektív helyzetfeltárást, a hatékony fejlesztési tevékenységek megalapozását (monitoring) és az úgynevezett fejlesztési forrópontok kijelölését.

A helyi téregységek szerepe egyre inkább fontossá válik globalizálódó világunkban. Ennek oka nyilvánvaló: minden terület egység eltérő tulajdonságokkal rendelkezik, amennyiben megvizsgáljuk azok méretét, történelmi fejlettségi szintjét, vagy számos más aspektusukat. A kevésbé fejlett területek pedig – logikus szempontból nézve – elbuknak a fejlettebbekkel szemben, és elveszíthetik népességük nagy részét. A vállalatokkal ellentétben viszont a települések, mint nagyon sok ember otthonai, természeti és kulturális örökségek megőrzői nem szabad, hogy „csődbe menjenek”. Szerencsére számos lehetőség áll rendelkezésre számukra, hogy továbbfejlődjenek.

A V4-es országokra jellemzően, így Magyarországon is alapvetően nagyvárosok tudják saját erőforrásaikat úgy fejleszteni, hogy tökevonzó képessége stabil legyen. A fővárosok közelében ez a tendencia még inkább igaz, melynek mértéke olyan szintű, hogy a konvergencia szint fölé emeli az adott régiókat. Ennek nyomán az a probléma merül fel, hogy a számos település olyan pályázati forrástól esik el ami ténylegesen szükséges lenne a fejlődéséhez. Ezért szorgalmazzák jelenleg sokan Pest megye kiválását a Közép-Magyarországi régióból. Tanulmányomban bemutatok egy kutatást, amellyel azt szeretném szemléltetni, hogy ténylegesen mennyivel fejlettebb Budapest a Közép-Magyarországi régió többi településéhez képest, mellyel alá szeretném támasztani az elszakadás reális tényét.

Anyag és Módszertan

Röviden ismertetve a térbeli teljesítményértékelést, azt mondhatom, hogy a módszertan a vizsgált területi egység(ek) különböző jellemzőit, tulajdonságait egy előre definiált szempontrendszer alapján összeveti más területi egységek sajátosságaival.

Adatok

Péli (2013) szerint az egyenlőtlenségek kialakulásában meghatározó szerepet játszanak a területi egységek fejlődési pályái és a köztük kialakult verseny. Ez a területi fejlődés az országra, annak különböző részeire jellemző változásokat, a természeti erőforrások, a népesség, a termelés, az infrastruktúra területi eloszlási és változási viszonyait, a köztük fennálló kapcsolatokat jelenti. Ebből az elméletből kiindulva az előre definiált mutatórendszer több mint 60 darab alapmutatót, majd ebből 40 darab származtatott mutatót tartalmaz, a TEIR adatbázisából. Négy dimenzió mentén dolgoztam ki mutatócsoportokat, a vizsgált területi egységek fejlettségi szintjének feltárása céljából, mégpedig a helyi gazdaság, a társadalom, a környezet és az infrastruktúra területére.

Módszertan

A teljesítményértékelés (négy dimenzió mentén kidolgozott mutatócsoportok segítségével) az adott téregységet két sémában méri. Először a fejlődési szintet – dinamikus vizsgálat –, mely

során a téregységek (települések) azonos adottságainak változását vizsgálom adott időintervallumban (jelen kutatásban 7 év, 2007-2013), majd a fejlettségi szintet – statikus vizsgálat –, mely során a téregységek pillanatnyi helyzetét vizsgálom az időintervallum minden egyes évében. Ezt követően a rendszer egy-egy téregység saját teljesítményét egy általam választott nagyobb téregység (jelen kutatásban Közép – Magyarországi régió) átlagteljesítményével hasonlítja össze, majd egy előre definiált szempontrendszer alapján „elbírálja” azt, majd a mutatók értékeinek átlagolásával mutató, dimenzió, illetve index szinten definiálja a térség teljesítményét a vizsgált időszakban.

A Térbeli Teljesítményértékelés osztályozását az 1. táblázatban láthatjuk, mely az alkalmazott módszertani séma alapján 7 kategóriát képez (intenzíven fejlődő, fejlődő, fejlődésnek indult, stagnáló, lemaradó, hanyatló, leszakadó) egy -100-tól 100-ig terjedő skálán.

1. tábla: A Térbeli Teljesítményértékelés osztályozása

Classification		Name
Sorting		
50,001	<= 100	Intenzíven fejlődő
20,001	<= 50	Fejlődő
5,001	<= 20	Fejlődésnek indult
-5	<= 5	Stagnáló
-20	<= -5,001	Lemaradó
-50	<= -20,001	Hanyatló
-100	<= -50,001	Leszakadó

Forrás: Saját kutatás alapján, saját szerkesztés, 2016.

Véleményem szerint a teljesítményértékelés segítségével azonosíthatók úgynevezett „forró pontok” is, vagyis fény derül azokra a területekre, amelyek fejlesztésre szorulnak, valamint azokra az erősségekre, amelyekre a fejlesztéseket alapozni lehet. Mindazáltal, hogy lehetőség nyílik az egyes mutatók illetve dimenziók vizsgálatára, az adott téregységen és nagyobb térség teljes területén egyaránt.

A vizsgált terület lehatárolása

Magyarország középső részén található a Közép – Magyarországi régió, melyet Pest megye és Budapest alkot. Északról Szlovákia és Nógrád megye, keletről Heves és Jász-Nagykun-Szolnok megyék, délről Bács-Kiskun megye, nyugatról Fejér és Komárom-Esztergom megyék határolják. Székhelye Budapest, az ország fővárosa. Területe igen változatos, hegység és dombság éppúgy található itt, mint síkság. A Duna magyarországi szakaszának kb. negyede a megye területén található, mely természetes választófal a régióknak. A Közép – Magyarországi régió az ország legnagyobb lélekszámú régiója, mivel része a főváros és a teljes budapesti agglomeráció a Közép – Magyarországi régió egyetlen megyéjében található. A Közép – Magyarországi régió a magyarországi turisztikai régiók közül a Budapest-Közép-Duna-vidék régiókba tartozik, fő vonzerejét a számtalan műemlék, a természetvédelmi területek és annak kirándulóövezetei, a hangulatos macskaköves utcás Szentendre műemlékei, a Dunakanyar és települései, a Börzsöny, az erdővel borított hegyek és a már az Alföld részét képező síkságok és annak városai jelentik. A megyének 48 városa van, az ország legtöbb várossal rendelkező megyéje.

Eredmények

A Közép - Magyarországi régió (továbbiakban KMR) Térbeli Teljesítményértékelésének (továbbiakban TT) mutató, dimenzió valamint index szintű eredményei a 2. táblázatban

láthatóak. A KMR index a teljesítményértékelés alapján, lemaradó kategóriába tartozik, ahogy az az összes dimenzióra igaz. A dimenziók közül a legrosszabbul teljesítőnek a helyi gazdaság mutatkozik, mely csak 0,2-del haladja meg a hanyatló kategóriát. Ennek hátterében az a tény áll kutatásom szerint, hogy Budapest olyan mértékű fejlettséget és fejlődést mutat a régió többi településéhez képest - és ezzel egy magas KMR átlagot eredményez régiós szinten -, hogy a hanyatló és lemaradó települések Tébéli Teljesítményértékeit Budapest fölényre sem tudja kompenzálni régiós szinten.

2. táblázat: KMR Tébéli Teljesítményértékelése

Helyi gazdaság	
Működő vállalkozások aránya a regisztráltakon belül	-31,3
1000 főre jutó kiskereskedelmi üzletek száma	-52,7
1 főre jutó bruttó hozzáadott érték	-45,1
1000 főre jutó mezőgazdasági ös- és kistermelésből származó jövedelem	17,5
Relatív 1 munkaképes korú lakosra jutó munkaviszonyból származó jövedelem	12,9
1000 főre jutó kereskedelmi szálláshelyek száma	-54,5
1000 főre jutó vendéglátók száma	-34,2
1 vendégre jutó vendégéjszakák száma a kereskedelmi és nem kereskedelmi szálláshelyeken	-14,9
1000 főre jutó nem kereskedelmi szálláshelyek száma	-35,6
1 főre jutó EMVA I., III., IV. tengely kifizetett kérelmei	27,8
1 főre jutó helyi önkormányzat helyi adó bevétel	-7,8
Dimenzió érték	-19,8
Társadalom	
1000 főre jutó vándorlási egyenleg	20,9
1000 főre jutó természetes szaporodás	-53,8
Népsűrűség	-30,6
Öregedési index	-13,8
Függőségi index	55,3
Relatív gazdasági aktivitás (%)	32,0
Regisztrált munkanélküliek relatív mutatója	-66,6
180 napon túl regisztrált munkanélküliek relatív mutatója	-50,9
1000 főre jutó rendszeres szociális segélyre felhasznált összeg	-31,0
1000 lakosra jutó kulturális rendezvényen részt vevő	2,0
Dimenzió érték	-13,6
Környezet	
Lomtalanítással a lakosságtól elszállított települési szilárd hulladék	-44,1
Veszélyes hulladékok keletkezett mennyisége	27,8
Rendszeres hulladékgyűjtésbe bevont lakások aránya	-12,2
Szelektív hulladékgyűjtésbe bevont lakások aránya	-38,7
Hasznosított települési szilárd hulladék aránya	-15,6
Elsődleges közmuólló	-1,8
1000 fő-re jutó Környezetvédelmi intézkedéshez kapcsolódó fejlesztésre kifizetett támogatás	3,2
Helyi adókhoz kapcsolódó pótlékok, bírságok, önkormányzatokat megillető bírságok és egyéb sajátos bevételek	8,1
1 hektárra jutó fatérfogat	2,0
Dimenzió érték	-7,9
Infrastruktúra	
Infrastruktúrából adódó átlag sebesség a kistérségi központba	12,1
Másodlagos közmuólló	-6,8
Háztartási gázfogyasztók aránya	-4,4
Háztartási villamosenergia fogyasztók aránya	-11,9
1000 főre jutó személyszállító gépjárművek száma	25,3
1 háziorvosra jutó betegek száma	-41,4
1000 főre jutó szociális étkeztetésben részesülők	5,4
Átlagos létszám az általános iskolákban	-5,3
Önkormányzati kiépített út és köztér aránya	-27,9
Önkormányzati kiépített járda aránya	-33,7
Dimenzió érték	-8,8
KMR Tébéli Teljesítményértékelése - TT	-12,9

Forrás: Saját kutatás alapján, saját szerkesztés, adatok TEIR, 2016.

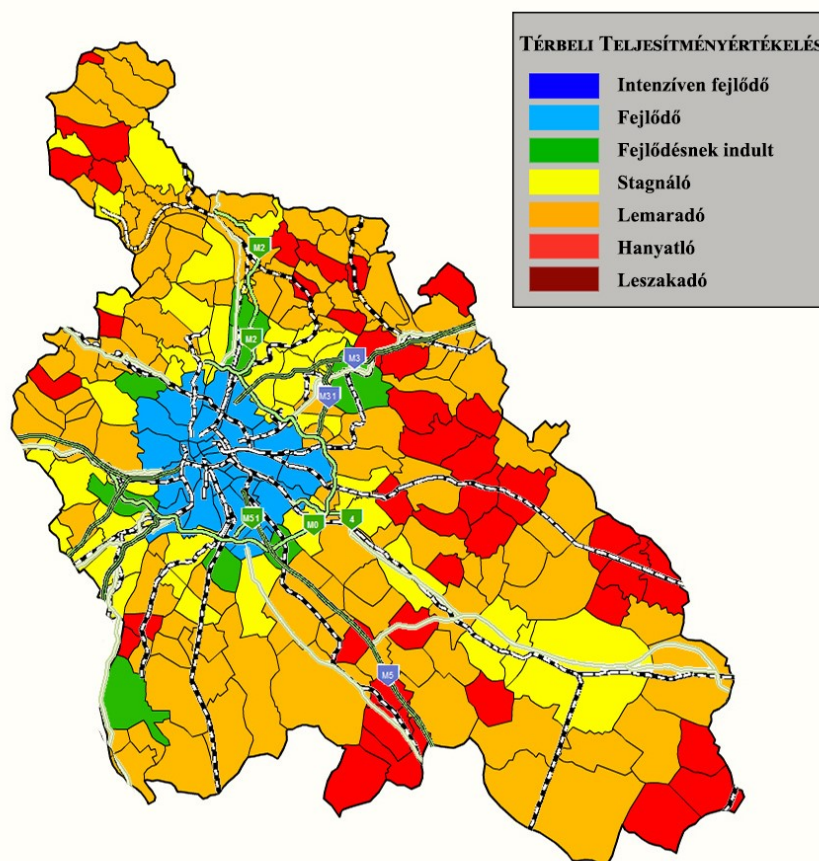
A dimenziók erősségei TT vizsgálat alapján:

- Helyi gazdaság: A régió közismert előnye egyértelműen megmutatkozik a kutatásban, mégpedig a magas jövedelmi viszonyok. Ehhez társul még az EMVA I., II. és III. tengelyéből kifizetett összegek jelentős fejlődése.
- Társadalom: Jelentős erőssége a térségnek a népességváltozás és a gazdasági aktivitás. Természetesen a népességváltozás nem a természetes szaporodásban mutatkozik, hanem a vándorlási egyenlegben, melyet számos kutató is bebizonyított már. A gazdasági aktivitás jelentős fejlődése pedig a jelenlévő, beruházott tőkéből eredő magas munkakínálatnak köszönhető.
- Környezet: Jelentős fejlődés mutatkozik az előállított veszélyes hulladék, valamint a különböző környezetvédelemmel kapcsolatos bírságok területén. Ennek háttérében véleményem szerint az áll, hogy a cégek jelentős többsége már olyan mértékű ISO és egyéb rendszereket használnak, melynek eredményeképpen a végtermék mellett keletkezett „salak” termékek mértéke minimalizálva lettek.
- Infrastruktúra: A térség potenciálja a települések egymáshoz való közelsége és így a járási központok közelsége. Továbbá fejlődési értéket mutat a személygépjármű állomány magas száma, mely növeli a mobilitást, valamint jól szemlélteti megtakarítások potenciálját is.

A dimenziók *gyengeségei* TT vizsgálat alapján:

- Helyi gazdaság: A régió 3 legrosszabb negatív mutatói a kereskedelmi szálláshelyek, a kiskereskedelmi üzletek és a bruttó hozzáadott érték, melyek háttérében az említett Budapest által generált magas régiós átlag mutatkozik.
- Társadalom: Az említett kimagasló gazdasági aktivitáshoz párosul egy jelentős romló tendenciát mutató munkanélküliség. Ez a kettőség abból ered, hogy míg a magas gazdasági aktivitás Budapest köré összpontosul, addig a munkanélküliség pedig az agglomeráción kívül.
- Környezet: A környezeti tényezők közül a lomtalanítás és szelektív hulladékgyűjtés mutat hanyatló állapotot.
- Infrastruktúra: Hanyatlás a térségben a kiépített út és járda valamint a 1 orvosra jutó betegek számában található. Az 1 orvosra jutó beteg száma mögött, mind a két vizsgálatba vont mutató (orvosok száma, betegek száma) negatív tendenciái mutatkoznak.

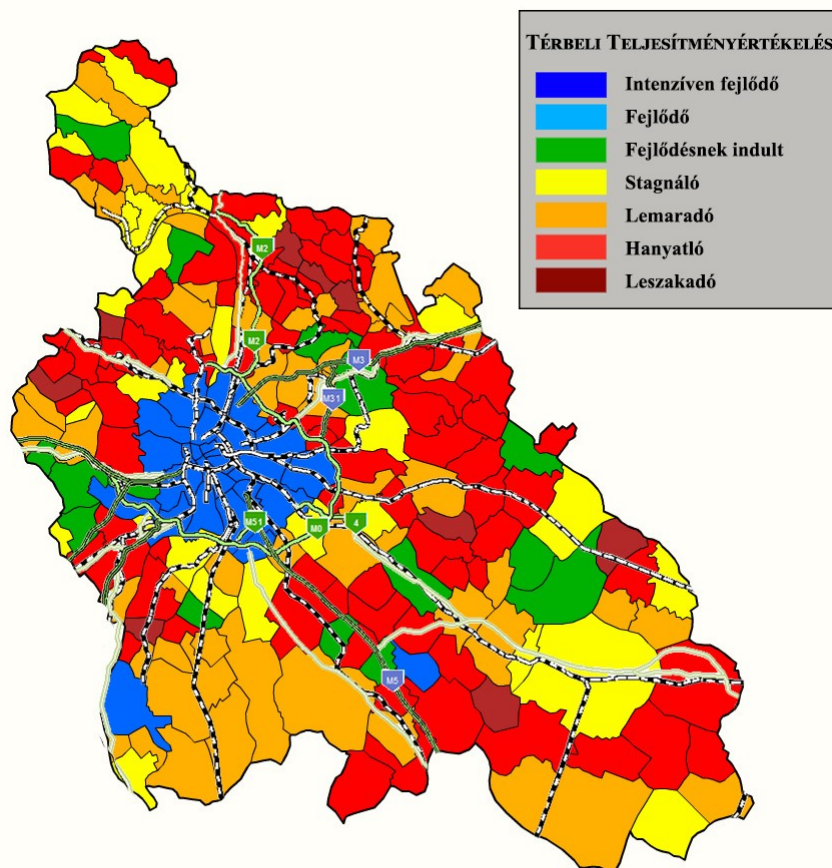
A vizsgálat településszintű eredményeinek bemutatása az adatok mennyisége miatt, térképes ábrázoláson válik egyszerűvé. Ahogy az irodalmi áttekintés során idéztem (Péli 2015): a kiemelt jelentőségű fejlesztéseknek a központokban kell megvalósulni, mert csak ezek a "magterületek" képesek generálni dinamikus növekedést agglomerációjukban, illetve fokozatosan kiterjedő, egyre nagyobb külső periférián. Ez az elmélet számításaim szerint is igaznak bizonyulnak. Az 1. ábrán látható, hogy a fejlődést mutató Budapest körüli területek, az agglomeráció mutat fejlődésnek induló (Dunaharaszti, Dunakeszi, Göd, Gödöllő, Gyál, Ráckeve, Solymár, Törökbálint), valamint stagnáló állapotot, mely nem csak a generált növekedés eredménye, hanem a közlekedési lehetőségeknek is. Az is látható, hogy a megye főbb közlekedési útvonala mellett a települések fejlődése kettőséget mutat. Vannak olyan települések, melyek stagnálnak, vannak melyek hanyatlásnak indultak. Ez a megfigyelés egy másik elmélettel is egybe esik, mely szerint a közlekedési útvonalak fejlődése a „magterületbe” illetve „település góccok” irányába vonja el az erőforrásokat, mely jól láthatóan Pest megyében is megvalósul.



1. ábra: KMR Térbeli Teljesítményértékelése

Forrás: Saját kutatás alapján, saját szerkesztés a Online Geomarket GIS segítségével, adatok: TEIR, 2016.

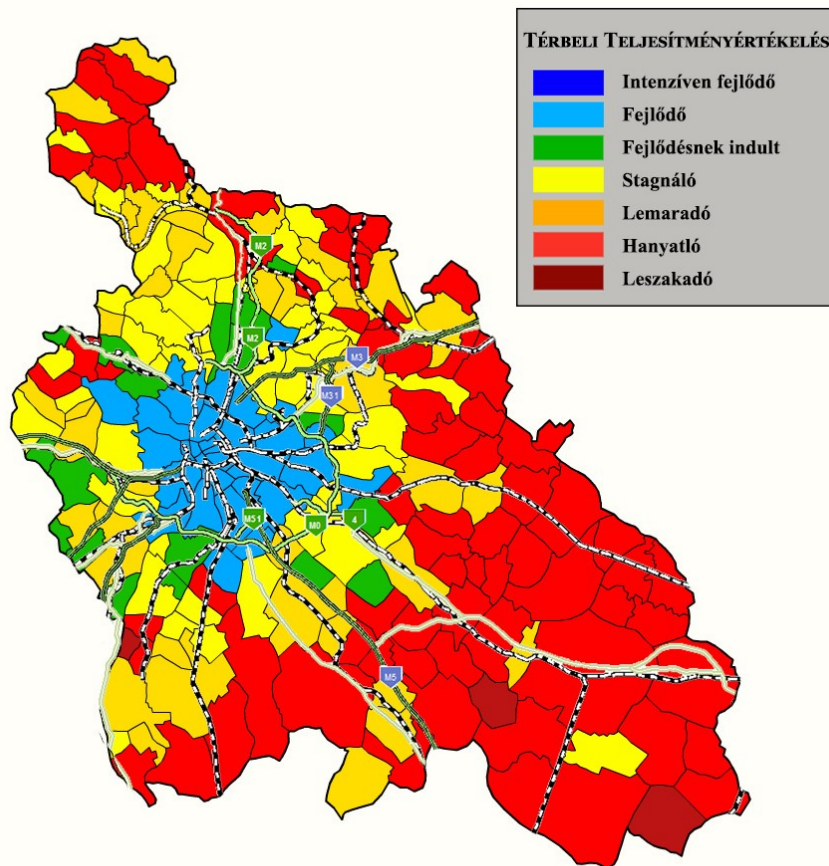
Ahogy említettem a helyi gazdaság (2. ábra) a térség legrosszabb dimenziója, mely egyben a legnagyobb szélsőséges értéket tartalmazza a vizsgált négy dimenzió közül. A dimenziók közül a legrosszabbul teljesítőnek a helyi gazdaság dimenzió mutatkozik, mely csak 0,2-del haladja meg a hanyatló kategóriát. Ennek háttérben az a tény áll kutatásom szerint, hogy Budapest olyan mértékű fejlettséget és fejlődést mutat a régió többi településéhez képest és ezzel egy magas KMR átlagot eredményez régiós szinten, hogy a jelentős hanyatló és lemaradó települések értékeit Budapest fölénye sem tudja kompenzálni régiós szinten. Azonban település szintű vizsgálat és ábrázolás esetében látható, hogy jó pár település fejlődésnek indult. A teljesítményértékelése eredménye, hogy 3 település (Újlengyel, Ráckeve, Törökbálint) és Budapest fejlődik, 15 település fejlődésnek indult, 27 település stagnáló, 47 település lemaradó, 81 település hanyatló és 12 település pedig leszakadó (legrosszabb értékelést Mikebuda, Pilisszántó, Rád, Remeteszőlős, Váckisújfalu, Csörög, Kisnémedi) értékelést kapott. Ezen eloszlás jól szemlélteti, a megyében található települések helyi gazdaságának állapotát. Érdekes, hogy a fejlődő települések viszonylagos szórtságot mutatnak, azonban e települések jelentős része nagyobb város és/vagy jó közlekedési csomópont közelében helyezkedik el. Az is jól látható, hogy ezen települések jelentős része körül hanyatlásnak indult a gazdaság. Feltehetőleg ez abból ered, hogy a fejlődésnek indult települések olyan mértékű elszívó hatást eredményeztek közvetlen közelükben, mely ellen a körülöttük lévő települések 7 év távlatában nem tudtak eredményes ellenlépéseket tenni, így gazdaságuk hanyatlani kezdett.



2. ábra: A helyi gazdaság dimenzió Térbeli Teljesítményértékelése

Forrás: Saját kutatás alapján, saját szerkesztés a Online Geomarket GIS segítségével, adatok: TEIR, 2016.

A társadalmi dimenzió (3. ábra) is hanyatló állapotot mutat, az alkalmazott Térségi Teljesítményértékelési módszertan alapján. Itt már csökkennek a különbségek a szélsőségek között, de az is látszik a társadalmi dimenzió értékelése kapcsán, hogy a régió index szintű teljesítményértékelésénél sokkal jobban mutatja a megye agglomerációs koncentrálódását Budapest környékén. Ez abból eredt, hogy ez a terület sokkal jobb társadalom mutatókat meghatározó adottságokkal rendelkezik, illetve ezeken a területeken jobban érvényesül Budapest pozitív externális hatása, mint az agglomeráción kívüli területeken. Ezen adottságok és területi eloszlások azok, amit a társadalom erősségeinél és gyengeségeinél már felsoroltam. Vagyis, hogy az említett kimagasló gazdasági aktivitáshoz párosul egy jelentősen romló tendenciát mutató munkanélküliség. Ez a kettőség abból ered, hogy míg a magas gazdasági aktivitás Budapest köré összpontosul, addig a munkanélküliség pedig az agglomeráción kívül. Továbbá, hogy a vándorlási egyenleg és természetes szaporodás Budapest és környékén kedvezőbb értéket mutat, melyből eredően az öregedési index, a függőségi ráta is jobb, mint a régió külső területein.



3. ábra: A társadalmi dimenzió Térbeli Teljesítményértékelése

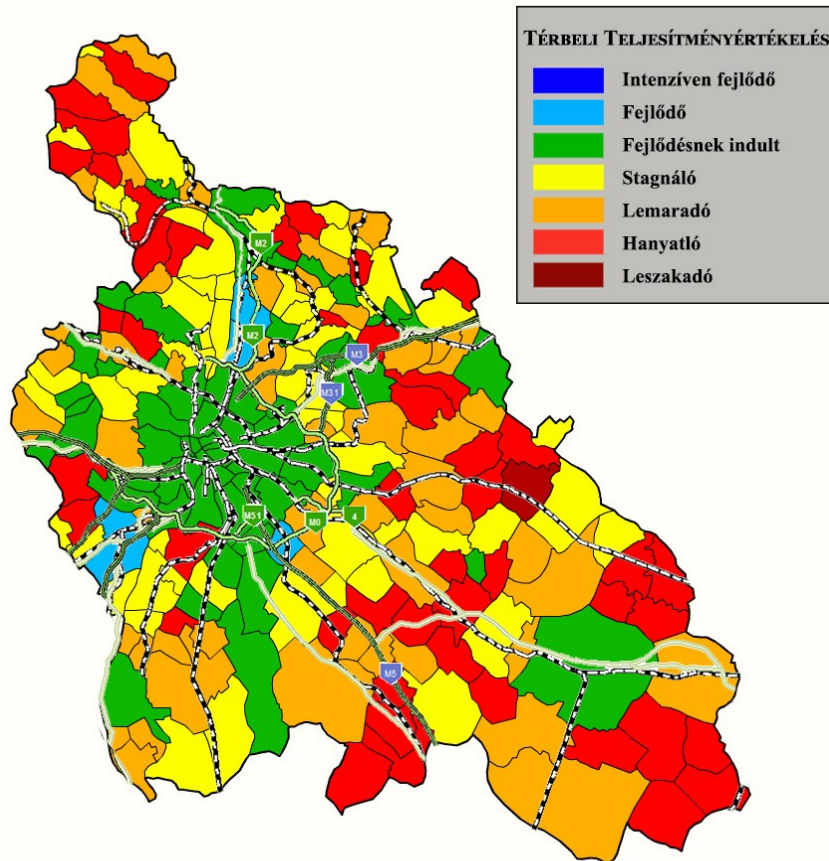
Forrás: Saját kutatás alapján, saját szerkesztés a Online Geomarket GIS segítségével, adatok: TEIR, 2016.

Az infrastruktúra dimenzió (4. ábra), mint a legerősebb mutató, szintén hanyatló állapotot mutat az alkalmazott Térségi Teljesítményértékelési módszertan alapján, annak ellenére, hogy itt látható a legtöbb fejlődésnek indult település. Azonban a szélsőértékek, valamint a hanyatlások azonos aránya miatt mégsem tud egy stagnáló állapotot sem elérni.

Egy település túlélése nagyban függ az ott befektetett tőkéből, ezt a tőkét pedig kétféle módon tudják magukhoz vonzani, fejleszteni:

- saját erőforrásaik megfelelő felhasználása,
- vagy pedig infrastruktúrájuk állapotának fejlesztése által.

Ez az állítás is beigazolódott vizsgálatunkban, hiszen a 4. ábrán látható, hogy azok a települések, melyek sem társadalmi, sem gazdasági fejlődést nem mutatnak az infrastruktúra területén jelentős fejlődési értéket produkáltak a kutatásom szerint a vizsgált 7 év távlatában. A mutatót nem a főbb közlekedési útvonalak iránya, fajtája vagy mérete befolyásolja, hanem inkább a hiányosságok kompenzálására adott helyi döntéshozói válasz.

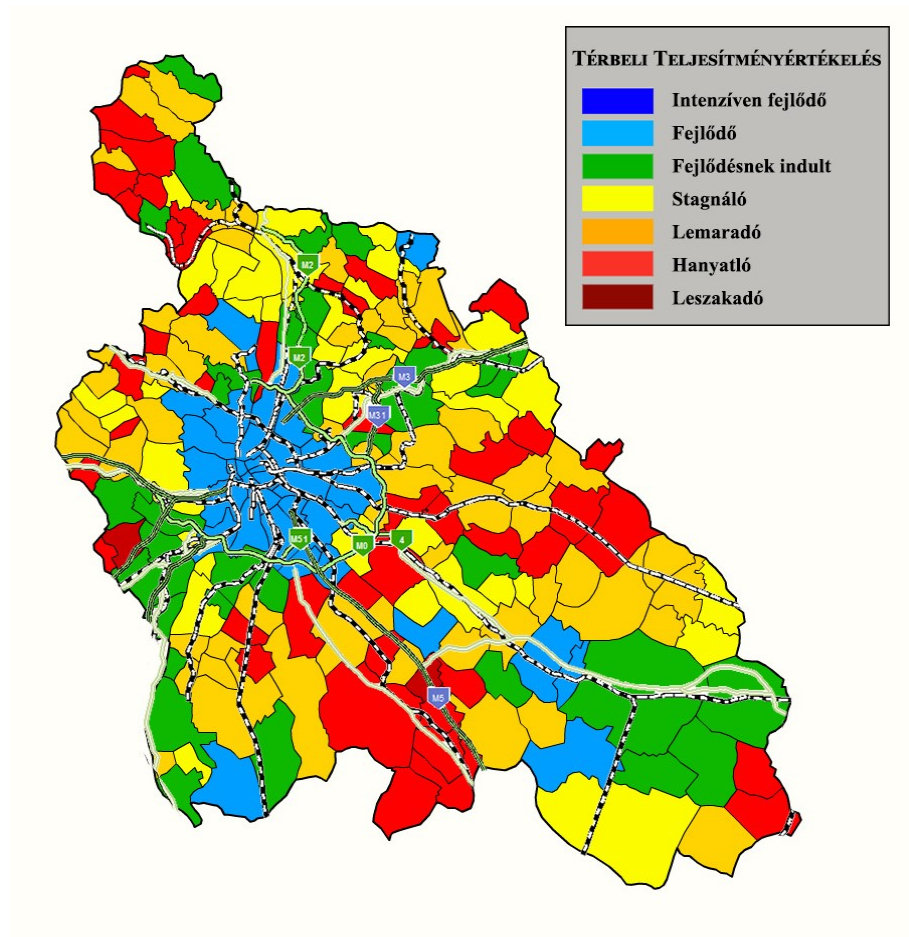


4. ábra: Az infrastruktúra dimenzió Térbeli Teljesítményértékelése

Forrás: Saját kutatás alapján, saját szerkesztés a Online Geomarket GIS segítségével, adatok: TEIR, 2016.

Azt is megfigyelhetjük, hogy Budapest ennél a dimenzióánál nem okoz olyan mértékű változást az átlagban, mint a többi dimenzióánál. Találhatunk a 4. ábrán olyan településeket is, ami a vizsgálat szerint sokkal jobb fejlődési és fejlettségi szintet tudott a vizsgált 7 évben elérni, mint Budapest. Ennek háttérében azt a magyarázatot találtam, hogy Budapest jelenleg olyan infrastrukturális fejlettségi szinten van, melynek fejlesztési igénye olyan csekély mértékű, hogy a régió településeinek jelentős része ezt a fejlesztési tendenciát tartani tudja.

A vizsgált 4 dimenzió közül, a környezeti dimenzió (5. ábra) mutatóinál találtam a legkisebb szélsőértékeket. Település szinten koncentráció figyelhető meg, mind negatív, mind pozitív forrópont tekintetében. Negatív forrópontnak számít a Szobi-, a Dabasi- és a Nagykátai járás, pozitív forrópontnak a Ceglédi-, a Ráckevei-, az Érdi- és a Dunakeszi járás, valamint egyértelműen Budapest emelkedik ki. Kutatásom szerint ez a különbség a hulladékkezelés szervezéséből, valamint a helyi döntéshozók által képviselt „élhetőbb körülmények megteremtése” és a lakosság környezettudatos gondolkodásából ered.



5. ábra: A környezeti dimenzió Térbeli Teljesítményértékelése

Forrás: Saját kutatás alapján, saját szerkesztés a Online Geomarket GIS segítségével, adatok: TEIR, 2016.

Következtetés

A Közép - Magyarországi régió a Térbeli Teljesítményértékelés alapján, lemaradó kategóriába tartozik, ahogy az az összes dimenziójára igaz. A dimenziók közül a legrosszabbul teljesítőnek a helyi gazdaság mutatkozik, mely csak 0,2-del haladja meg a hanyatló kategóriát, melynek háttérében az a tény áll kutatásom szerint, hogy Budapest olyan mértékű fejlettséget és fejlődést mutat a régió többi településéhez képest, hogy a hanyatló és lemaradó települések Térbeli Teljesítményértékeit Budapest fölénye sem tudja kompenzálni régiós szinten. A régió kimagasló gazdasági aktivitáshoz párosul egy jelentős romló tendenciát mutató munkanélküliség. A térség ezen kettőssége abból ered, hogy míg a magas gazdasági aktivitás Budapest köré összpontosul, addig a munkanélküliség az agglomeráción kívülre.

A kiemelt jelentőségű fejlesztéseket azért kell a központokban megvalósulni, mert csak ezek a "magterületek" képesek generálni dinamikus növekedést agglomerációjukban, illetve fokozatosan kiterjedő, egyre nagyobb külső periférián (Péli 2015). Ez az elmélet számításaim szerint is igaznak bizonyulnak. A Térbeli Teljesítményértékelés alapján a fejlődést mutató Budapest körüli területek (az agglomeráció) mutat fejlődésnek induló (Dunaharaszti, Dunakeszi, Göd, Gödöllő, Gyál, Ráckeve, Solymár, Törökbálint), valamint stagnáló állapotot, mely nem csak a generált növekedés eredménye, hanem a közlekedési lehetőségeknek is. Az is látható, hogy a megye főbb közlekedési útvonala mellett a települések fejlődése kettősséget mutat. Vannak olyan települések, melyek stagnálnak, vannak melyek hanyatlásnak indultak. Ez

a megfigyelés egy másik elmélettel is egybe esik, mely szerint a közlekedési útvonalak fejlődése a „magterületbe” illetve „település góccok” irányába vonja el az erőforrásokat, mely jól láthatóan Pest megyében is megvalósul.

Kutatásomból egyértelműen kiderül, hogy a nagyvárosok agglomerációs hatása (többek között azok infrastruktúrája is), valamint a főbb közlekedési útvonalaknak jelentős szerepe van a erőforrások alakulására. Hiszen ezekközelében jelentős fejlődés, illetve ezektől távol figyelemreméltó infrastrukturális fejlődés figyelhető meg.

Úgy vélem, kutatásommal egy olyan új módszertani eljárás kialakítását kezdtem el, mely számos elméleti fogalmakkal mutat párhuzamot és így reális segítséget nyújthat különböző fejlesztési koncepció megalapozásának. Természetesen tudatában vagyok, hogy a módszertan finomhangolását még el kell végeznem, azonban a komplex módszertan már jelenlegi szintjén képes elméleti fogalmaknak és teóriáknak helyt állni.

Mivel egy adott index gyorsan visszavezethető elemeire, ezen belül dimenziók és mutatók szintjére, illetve statikus és dinamikus vizsgálatra is külön-külön, így egyértelműen láthatjuk, hogy melyek azok a helyi adottságok, melyek erősségek vagy gyengeségek, valamint melyek azok a területegységek, amelyek gyengébben vagy erősebben teljesítenek. Mindezek által megtalálhatjuk azokat a fejlesztési góccokat/ forrópontokat (mely lehet egy adottság, vagy téregység), amelyek fejlesztése nélkülözhetetlen vagy éppen azokra támaszkodva, stabil alapot képezve fejlesztések indíthatóak.

A Térségi Teljesítményvizsgálatban rejlő potenciált a valóság leírására abban látom, hogy statikus és dinamikus vizsgálati részének köszönhetően egy fejlettségi és fejlődési vizsgálatot tartalmaz, az adott területet magába ágyazó nagyobb téregység átlag értékéhez képest, egy általunk választott időintervallumon belül, melynek köszönhetően a piacgazdasági, a globális világ, a társadalmi folyamatok, a nemzeti és nemzetközi forrásokból történő fejlesztések is görcsö alá kerülnek.

Irodalomjegyzék

1. Cypher, J.M. - Dietz, J. L. (2009) *The Process of Economic Development* New York: Routledge
2. Goda P. - Tóth T. (2013): Pókháló- entrópia, mint új rendszervizsgálati megközelítés a területi elemzésekben, *TERÜLETI STATISZTIKA* 53, pp. 169-189
3. Goda P. (2012): Új rendszerszemléletű helyzetfeltárási módszer a vidéki területek fejlesztésében, doktori (PhD) értekezés, Gödöllő 2012.
4. Káposzta J, Nagy H (2013): Vidékfejlesztés és környezetipar kapcsolatrendszere az endogén fejlődésben, *JOURNAL OF CENTRAL EUROPEAN GREEN INNOVATION* 1:(1) pp. 71-83.
5. Káposzta J. (2014): Területi különbségek kialakulásának főbb összefüggései, *Gazdálkodás* 58. évfolyam, 2014/5. szám, pp. 399-412
6. Kassai Zs. - Ritter K. (2011): Helyi vidékfejlesztési programok a hátrányos helyzetű vidéki kistérségekben, *Gazdálkodás* 55. évfolyam, 2011/4. szám, pp. 337-346
7. Lendvay E., Nagyné Molnár M. (2013): Önkormányzati szerepek és eszközök a helyi gazdaságfejlesztésben, In: Lukovics M, Savanya P (szerk.), *Új hangsúlyok a területi fejlődésben: SZTE Gazdaságtudományi Kar Közgazdaságtani Doktori Iskolájának Közleménye* 2013. 303 p., Konferencia helye, ideje: Szeged, Magyarország, 2013.06.07

- Szeged: JATEPress - Szegedi Egyetemi Kiadó,2014. pp. 209-224., (ISBN:978-963-306-247-0)
8. Nagy, H. - Káposzta J. (2006): Economic development strategies and development zones in the European Union. SZIU Bulletin, 2006. ISSN 1586-4502 pp. 163-173
 9. Péli L. (2013): Növekedési pólusok főbb regionális gazdaságtani összefüggéseinek vizsgálata Magyarországon, Budapest: Agroinform Kiadó és Nyomda Kft., (ISBN:978-963-502-970-9)
 10. Péli László, Neszmélyi György Iván (2015): Territorial Differences Of Rural Cities And The Development Of Transport Infrastructure In Hungary, ROMANIAN REVIEW OF REGIONAL STUDIES: JOURNAL OF THE CENTRE FOR REGIONAL GEOGRAPHY 11:(2) pp. 51-66.
 11. Ritter K (2014): Possibilities of local economic development (LED) in lagging rural areas, ACTA CAROLUS ROBERTUS: KÁROLY RÓBERT FŐISKOLA GAZDASÁG-ÉS TÁRSADALOMTUDOMÁNYI KAR TUDOMÁNYOS KÖZLEMÉNYEI 4:(1) pp. 101-108.
 12. Ritter K. - Nagy H. - Tóth T. (2013): Hátrányos helyzetű vidéki térségek és helyi fejlesztési lehetőségeik egy Észak-magyarországi példán keresztül. pp. 224-242. In: Lukovics M. - Savanya P. (Szerk.): Új hangsúlyok a területi fejlődésben. Szeged: JATE Press

**A MEZŐGAZDASÁGI DIVERZIFIKÁCIÓHOZ KÖTŐDŐ TÁMOGATÁSOK
MAGYARORSZÁGON**
SUBSIDIES RELATED TO THE DIVERSIFICATION IN AGRICULTURE IN HUNGARY

Áldorfainé Czabadai Lilla

tanársegéd

Gazdaság- és Társadalomtudományi Kar, Szent István Egyetem

E-mail: Aldorfaine.Czabadai.Lilla@gtk.szie.hu

Összefoglalás

Az elmúlt években Magyarország nagy összegű vidékfejlesztési támogatásokban részesült. Számos tanulmány bizonyítja, hogy az Európai Mezőgazdasági és Vidékfejlesztési Alap által kifizetett támogatások sok esetben hatásosnak bizonyultak, azonban a nem mezőgazdasági tevékenységi célú diverzifikálásra szánt EU-források hasznosulása Magyarországon nem volt hatékony az utóbbi években. Kutatásom során azt szándékoztam feltárni, hogy mely települések éltek a lehetőséggel és az igénybe vett támogatások okoztak valamilyen változást a vidéki térségekben.

Abstract

In the past few years Hungary received a huge amount of rural development subsidies. Several studies show that the aids paid by the Agricultural and Rural Development Agency was quite efficient in many cases, but the utilization of the non-agricultural diversification subsidies were not effective. In my research I examined the effect of the less-known supports especially the impact of the subsidy for diversification into non-agricultural activities. As a result I would like to explore which Hungarian settlements took the opportunity and if so, whether this action cause an evident change in the rural areas?

Kulcsszavak: vidékfejlesztés, támogatások, hatás, diverzifikáció, mezőgazdaság

JEL besorolás: R10

LCC: S539

Bevezetés

Hazánk a mezőgazdasághoz és a vidékfejlesztéshez kapcsolódó Európai uniós támogatások első nagy hullámában az Új Magyarország Vidékfejlesztési Program keretein belül részesült. 2007 és 2013 között Magyarország az EMVA jóvoltából mintegy 1,300 milliárd forintnyi támogatás felhasználására volt jogosult. Az EU-s prioritásokhoz kapcsolódva az ÚMVP négy támogatási tengelyt fogalmazott meg.

- I. tengely: A minőség és a hozzáadott érték növelése a mező- és erdőgazdaságban, valamint az élelmiszer-feldolgozásban;
- II. tengely: A földhasználat racionalizálása a környezeti és természeti értékek figyelembevételével;
- III. tengely: A vidéki foglalkoztatás bővítése, a tevékenységek diverzifikálása;
- IV. tengely: Helyi közösségek fejlesztése, LEADER (EU Pályázati Portál, 2016)

A támogatások összegét az 1. táblázat mutatja.

1. táblázat: Az egyes tengelyekhez tartozó támogatások

I. tengely	2.388.289.459.€	649.853.561.793.Ft
II. tengely	1.697.679.988.€	461.938.724.734.Ft
III. tengely	691.806.587.€	188.240.572.323.Ft
IV. tengely		
TS keret	205.860.358.€	56.014.603.412.Ft
Összesen	5.256.813.362.€	1.430.378.915.800.Ft

Forrás: Németh, 2012

A támogatások elköltésének hatékonyságáról és az előzetesen kitűzött célok megvalósulásáról 2011-ben félidős jelentés készült. Az értékelés (Vidék és Gazdaság, 2011) vegyes eredményekről számolt be. A források 53%-át kitevő I. tengely által megvalósult fejlesztések – főként a mezőgazdasági üzemek korszerűsítése – pontszerűségük miatt nem gyakoroltak mérhető hatást a gazdaságra, vagy nem megfelelő ütemben haladtak (állattartó telepek korszerűsítése).

A II. tengely két fő komponense az AKG és a MTÉT erőteljes forrás-koncentrációt mutatott és sok szakértő azt kritizálta, hogy többen a kompenzációs támogatás miatt vállalták a megvalósításukat. A III. tengely intézkedésire (a vidéki gazdaság diverzifikálása, a vidéki vállalkozások beruházásainak támogatása, a vidéki települések szolgáltatás- és infrastruktúra fejlesztése, településkép-fejlesztés, az épített és természeti örökség megőrzése) az EU-s források csupán 13%-át szánták, amely főként a szolgáltatás-fejlesztő intézkedések (faluvagy tanyagondnoki szolgálat és integrált közösségi szórakoztató terek) megvalósulását jelentette. A mikro-vállalkozások fejlesztését és a turisztikai beruházások támogatását célzó források hatékony megvalósulását a változó feltételrendszer, a bonyolult adminisztráció, az előleg-kérés lehetőségének hiánya és a pályázatok hosszú átfutási ideje is akadályozta. A településkép javítása a legtöbb település esetében parkok és játszóterek épülését, templomok felújítását jelentette, amely közvetetten ugyan, de hozzájárult a lakosság életminőségének növeléséhez. E tengelyhez kapcsolódik a Helyi Akciócsoportok kialakítása, amelyek számos változtatás után a 2014-2020-as programozási időszakban is tovább működnek összefogva a civil társadalmat, az önkormányzatot és a helyi vállalkozásokat, azok érdekeit.

AZ ÚMVP IV. tengelye, a LEADER arra hivatott, hogy a tengelyek közötti integrált fejlesztéseket alulról jövő kezdeményezések segítségével, az önkormányzati működés hatékonyabbá tételével aktívan támogassa. A fent nevezett célok elérését azonban nehezítette a tengelyek közötti átjárhatatlanság és a bonyolult adminisztráció, melyet más tanulmányok is megerősítenek (Kassai-Ritter, 2011; Ritter et al, 2011). Dr. Maác Miklós, a Vidékfejlesztési Minisztérium Vidékfejlesztési osztályának vezetője 2013-ban a Darányi Ignác Tervvel összhangban három fő változtatást mutatott be. Az első a III. tengelyen belül a nem mezőgazdasági tevékenységgé történő diverzifikálás forrásainak átcsoportosítása a vidéki gazdaság és lakosság számára nyújtott alapszolgáltatások intézkedésbe.

Előbbi jogcím közpénzből való hozzájárulását csökkentették, utóbbiét pedig növelték. A másik fontos módosítás a mikro-vállalkozások létrehozására és fejlesztésére szánt összegek átcsoportosítása, melynek célja minél több kedvezményezett turisztikai célú tevékenység fejlesztése volt.

A turisztikai tevékenységek ösztönzésére a közpénzekből való hozzájárulás mértékét növelték. A IV. tengelyen belül a környezet/földgazdálkodás, valamint az életminőség/diverzifikáció intézkedések forrásait allokálták a versenyképességet célzó programok megvalósítására.

A III. tengelybe tartozó nem mezőgazdasági tevékenységgé történő diverzifikálás intézkedés népszerűtlenségének oka a szabályozási keretek bonyolultsága mellett a fogalmi háttér ismeretlensége is lehetett. Ehhez kapcsolódóan szeretném felvázolni a diverzifikációhoz köthető fogalmi háttér egyes elemeit.

A diverzifikáció kifejezés önmagában is többféle jelentést hordoz. Az idegen szavak és kifejezések szótárából (Bakos, 2002) a működési kör kiterjesztése, illetve a több lábon állás magyarázatokat érdemes kiemelni. Szakál (2000) szerint a diverzifikáció a legegyszerűbb esetben az ágazatok vagy a tevékenységek számának növekedését jelenti. Megkülönböztet vertikális (valamely meglévő tevékenység termékpályájához kapcsolódó tevékenység termelési szerkezetbe történő bevonása), teljes termékpálya típusú (a vállalat olyan új tevékenységeket von be a termelési szerkezetbe, amelyek a meglévő eszközökkel vagy technológiákkal megvalósíthatók) és oldalirányú (olyan teljesen új tevékenység, amely eltér az eredeti profiltól és új igényeket elégít ki).

A diverzifikáció előnye Magda (2003) szerint a tevékenységek kiegészítő jellege, ezáltal a munkaerő hatékonyabb kihasználása is lehet. További pozitívum, hogy a jövedelembiztonság nem egyetlen termék hozamának alakulásától függ.

Összefoglalva tehát az agrárgazdaságtan szokásos értelmezésében a diverzifikáció a mezőgazdaságban elsősorban a termelési szerkezetbővítést jelenti (Hamza, 2011). Az 1996-os corki konferencia óta azonban a diverzifikáció és a multifunkcionalitás fogalmában sok közös elem fedezhető fel.

Az integrált és sokoldalú (multifunkcionális) mezőgazdaságban szerves egységet alkot a hagyományos értelemben vett mezőgazdaság, az erdészet, az akvakultúra, a vadászat, az élelmiszer-feldolgozás (Szakál, 2000), amelyek hozzájárulnak a táj- és a környezetvédelemhez, a megújítható természeti erőforrások fenntartásához, a biodiverzitás megőrzéséhez, valamint a vidék társadalmi-gazdasági életképességének fenntartásához. Fehér (2005) szerint a diverzifikáció a multifunkcionalitástól eltérően a mezőgazdaságtól eltérő tevékenységre vonatkozik. A nem mezőgazdasági tevékenységgé történő diverzifikáció intézkedésének értelmezése kapcsán többféle lehetőséggel találkozhatunk. Ilyen például a „soktevékenységűség” (pluriactivity) és a farmdiverzifikáció, amely hazánkban is egyre elterjedtebb fogalom.

Az Eurostat Gazdaságszerkezeti Összeírásának (Farm Structure Survey, FSS) definíciója szerint „a „pluriactivity” fogalma alá tartozik a saját gazdaságban végzett minden, nem mezőgazdasági tevékenység, (mint pl. a turistáknak történő szállásadás) vagy más gazdaságban végzett díjazott tevékenység, illetve nem mezőgazdasági vállalkozás alkalmazásában történő munkavégzés. A „diverzifikáció” fogalma alatt pedig minden olyan tevékenységet kell érteni, amely nem tartozik a hagyományos mezőgazdasági tevékenységek közé, ugyanakkor közvetlenül kapcsolódik a gazdasághoz pl. használja a gazdaság erőforrásait vagy termékeit” (Hamza, 2011). A „pluriactivity” esetében az FSS adatgyűjtése az egyéni gazdaságok vezetőire, azok házastársára, családtagjaira vonatkozik, és azt méri fel, hogy a gazdaságon kívül fő vagy kiegészítő formában végez-e más jövedelemszerző tevékenységet. Ezzel ellentétben a farmdiverzifikációra vonatkozó adatgyűjtés az összes gazdaságra (gazdasági szervezetekre is) vonatkozik és azt méri fel, hogy van-e a gazdaságban végzett nem mezőgazdasági tevékenység.

Ezek a felmért tevékenységek a Bizottság 1444/2002/EK rendelete alapján az alábbiak lehetnek:

- Mezőgazdasági termék-feldolgozás: húsfeldolgozás, sajt készítés, bortermelés, stb. fogyasztóknak történő közvetlen értékesítés
- Szerződéses munkavégzés: Pl. hóeltakarítás, szállítás,
- tájfenntartási munkák, mezőgazdasági és környezetvédelmi szolgáltatás.
- Akvakultúra: hal- és ráktermelés a gazdaságon belül.
- Megújuló energia termelés: megújuló energiát termel piacra, továbbá mezőgazdasági termékek, szalma, fa eladása energiatermelés céljára.
- Turizmus: minden turisztikai tevékenység, szállásadási szolgáltatás, gazdaság turisztikai bemutatása, sport, rekreáció, stb., amennyiben a terület, az épületek, vagy más hasznosított erőforrások a gazdasághoz tartoznak.
- Kézművesség: olyan tevékenység, amit a gazdaságban a gazdálkodó, vagy családtagja, vagy családi munkaerőn kívüli munkaerő végez.
- Fafeldolgozás: nyersfa gazdaságban történő feldolgozása értékesítés céljára (fűrészáru).

A KSH (2000) két csoportba sorolja a nem mezőgazdasági tevékenységeket. Az egyik a mezőgazdasági termékek feldolgozása, a másik az egyéb másodlagos tevékenységek, amelyek a következőket foglalják magukba, melyek szorosan kapcsolódnak a vidékfejlesztéshez kapcsolódó földhasználathoz is (Nagy – Káposzta, 2016):

- agroturisztikai tevékenységek (szállásadás, étkeztetés),
- a gazdaságban termelt termékek közvetlen értékesítése,
- sport és rekreációs szolgáltatás a gazdaság területén (golf, lovaglás, horgászat),
- harmadik fél részére történő szolgáltatás nyújtás (mezőgazdasági gépek bérbeadása, öntözés, tanácsadás, termény tárolás, szállítás),
- tájgazdálkodási, tájfenntartási szolgáltatások (kaszálás, sövénynyírás, hóeltakarítás),
- halgazdálkodás,
- egyéb tevékenységek, amelyek a gazdaság földjének és eszközeinek használatával járnak.

Látható, hogy a nem mezőgazdasági tevékenységek meghatározásaiban, definícióiban számos elem mutat hasonlóságot. Ennek megfelelően az ÚMVP III tengelyében szereplő nem mezőgazdasági tevékenységgé történő diverzifikációra vonatkozó 129/2012. (XII. 17.) számú VM rendelet is meghatározta a támogatható tevékenységek körét. A nem mezőgazdasági tevékenységgé történő diverzifikálást az értelmező rendelkezésekben olyan tevékenység fejlesztéseként definiálja, amely az ügyfél nem mezőgazdasági tevékenységéhez kapcsolódó jövedelemtermelő tevékenységeinek megvalósítását segíti elő.

A rendelet kiköti, hogy a gazdálkodó bizonyos típusú szálláshely fejlesztéseket csak a gazdaságon belül, mezőgazdasági tevékenységéhez, a mezőgazdasági tevékenységéhez kapcsolódó földterületéhez és mezőgazdasági hasznosítású épületeihez kapcsolódóan valósíthat meg. A rendelet meghatározza továbbá azokat a turisztikai szolgáltatás fejlesztéseket, amelyek kapcsolódhatnak az intézkedéshez:

- agroturisztikai szolgáltató tevékenység,
- lovas turisztikai szolgáltatás,
- vadászturizmus,
- erdei turizmus,
- horgászturizmus,
- vízi turizmus,
- borturizmus.

A fent említett definíciókkal való hasonlóság ismét szembetűnő, de a rendelet a turisztikai tevékenységeken kívül más típusú nem mezőgazdasági tevékenységeket (pl. hozzáadott értéknövelés, élelmiszer-feldolgozás stb.) nem említi.

A bevezetésben már szóltunk róla, hogy ezen típusú intézkedésnek nem volt igazán nagy a népszerűsége, az erre szánt forrásokat a vidéki gazdaság szolgáltatásfejlesztésébe csoportosították át. A másik átalakítás a mikrovállalkozások fejlesztésére szánt összegek a turisztikai tevékenységek ösztönzésére történő átfordítása volt, melyet a 104/2013. (XI. 14.) VM rendelet szabályoz. Már az értelmező rendelkezésekben olyan fogalmak meghatározásával találkozhatunk, amelyek lefedik a nem mezőgazdasági tevékenységgé történő diverzifikáció definícióit is, mint például:

1. agroturisztikai szolgáltató tevékenység: szálláshely szolgáltatáshoz nem kötődő
 - a) a helyi, vagy saját népművészeti, néprajzi, kézműves, építészeti és kulturális értékek, örökségek, termékek bemutatása,
 - b) a falusi élethez, környezethez és munkakultúrához kapcsolódó hagyományok, tevékenységek bemutatása,
 - c) falusias, tanyasias vagy vidéki környezetben a házi élelmiszerekhez és gasztronómiai hagyományokhoz kapcsolódó tevékenységek bemutatása, és az elkészített élelmiszerek felkínálása helyben fogyasztásra, valamint értékesítésre turisztikai és vendéglátói céllal a gazdaság területén,
 - d) a helyi gazdálkodási módok, termelési szokások bemutatása;
2. borturizmus: borvidékhez tartozó településen az adott borvidéken termelt borok értékesítésére és kóstoltatására alkalmas helyiségek kialakítása;
3. egyéb szálláshely
4. erdei turizmus
5. falusi szálláshely
6. falusi turizmus
7. horgászturizmus
8. konferenciaturizmus
9. lovas turisztikai szolgáltatás
10. rekreációs szolgáltatás
11. vadászturizmus
12. vízi turizmus

Jól látható, hogy a támogatott tevékenységek köre részben a fogalmi átfedések miatt nagyon hasonló a nem mezőgazdasági tevékenységgé történő diverzifikáció esetében felsorolt tevékenységekhez.

Később a Darányi Ignác Terv (mint a Nemzeti Vidékstratégia 2012-2020 keretprogramja) főbb céljainak bemutatása során Németh Tibor (2012) a Mezőgazdasági és Vidékfejlesztési Hivatal Békés megyei Kirendeltség- vezetője előadásában is kiemelte a mezőgazdaságon kívüli, azt kiegészítő tevékenységek fontosságát. A Nemzeti Vidékstratégia és a Darányi Ignác Terv célkitűzéseivel kapcsolatban fontos megemlíteni, hogy a hazai vidéki terület nagy része az EU-s támogatások miatt kikerültek a hazai programok és források kedvezményezettjeinek köréből. A már említett okok mellett ez is fékezhetette a fejlesztési forrásoktól elvárt hatásokat.

A hatások mérésével (mérhetőségével) összefüggésben Hamza (2011) megállapítja, hogy több uniós országban, miként hazánkban sem mérik sem a mezőgazdasági termékek feldolgozásának, sem az egyéb másodlagos tevékenységek kibocsátását. Ennek eredményeképpen a felhasznált uniós támogatások gazdaságra gyakorolt hatásai is nehezen mutathatók ki. Az irodalmi áttekintésben leírt támogatási irányzatok azt mutatják, hogy a nem

mezőgazdasági tevékenységgé történő diverzifikálás fogalmának értelmezése sok esetben különböző (alternatív) turisztikai tevékenységek megvalósítását jelenti.

Anyag és módszertan

Kutatásomban a III. tengely és az ahhoz kapcsolódó két intézkedés vizsgálatára - a nem mezőgazdasági tevékenységgé történő diverzifikálásra, valamint a turisztikai tevékenységek ösztönzésének támogatására fókuszáltam. A Mezőgazdasági és Vidékfejlesztési Hivatal által szolgáltatott adatokat az Országos Területfejlesztési és Területrendezési Információs Rendszerből 2013, 2014 és 2015 évekre települési szinten gyűjtöttem le. Hosszabb időtávú vizsgálatra az adatok hiánya miatt nem volt lehetőség. Az általam vizsgált két támogatási forma esetében ugyanis értékelhető adatok 2013-tól álltak rendelkezésre.

Mind a nem mezőgazdasági tevékenységgé történő diverzifikáció, mind a turisztikai tevékenységek ösztönzése esetében az EMVA által kifizetett kérelmek összege (Ft/település) került legyűjtésre, melynek oka, hogy az elfogadott, vagy támogatott kérelmek száma az adott évben még nem jelenti a támogatás realizálódását a településen.

A vizsgált három évben a kifizetett kérelmek összegét az összes településen aggregáltam, majd az eredményeket a Geomarket program segítségével térképesen is megjelenítettem. Az osztályközös térképi ábrázolással nem csak a támogatások esetleges területi összefüggései, hanem a támogatások mértékében rejlő különbségek is szemléletesebbek.

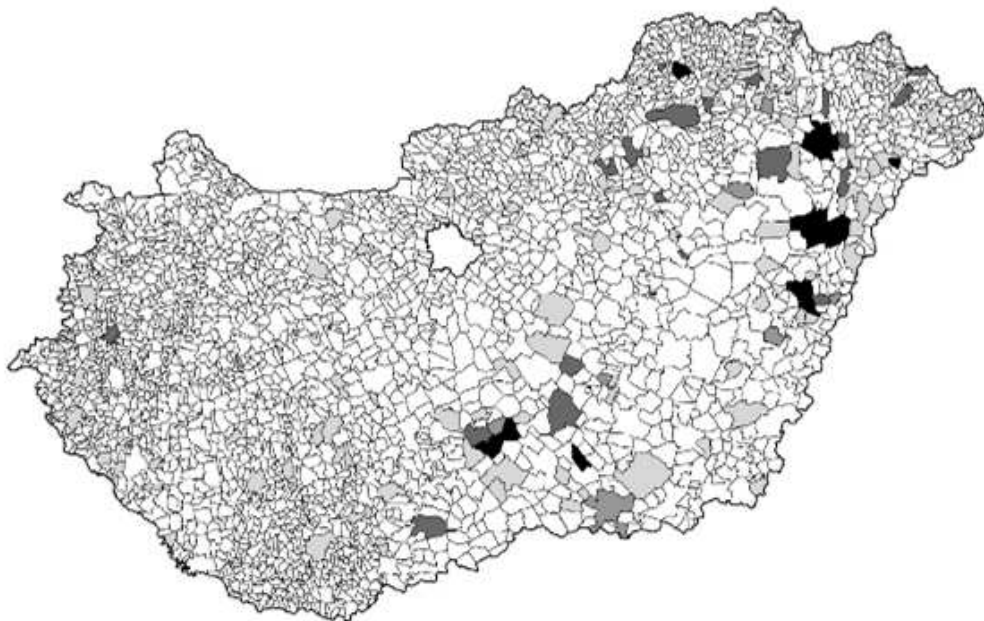
A szürke és a fekete különböző árnyalati jelzik az elnyert támogatások összege közötti különbségeket. A skálázás alapvetően 0-100-ig terjed, húsz millió forintos közökkel. Az adatok között voltak ugyan negatív (valószínűleg vissza kellett fizetni a támogatást) és kiugróan magas értékek, ez azonban nem befolyásolta az végleges eredményeket.

Eredmények

A nem mezőgazdasági tevékenységgé történő diverzifikáció intézkedésre 2013 és 2015 között kifizetett kérelmek térképi megjelenítését az 1. ábra mutatja. A vizsgált három év alatt támogatásban 225 település részesült.

A fekete színnel jelölt térségek nyerték el a legmagasabb összegeket. A legtöbb pénzt, több mint 455 millió forintot Bócsa település nyerte. A következő sávba tartozik számos nagyváros: Debrecen, Nyíregyháza, Eger, Miskolc, Szeged és Szombathely, de szintén magas támogatási összegekkel találjuk a sorban a tradicionálisan mezőgazdasági területen lévő településeket, például: Baja, Kiskőrös, Kiskunfélegyháza, Nagykőrös.

A fehérén maradt részek a támogatásnak e fajtájában (ha pályáztak is) egyáltalán nem részesültek. Ez alól Budapest kivételt jelent, a fővárost az adatok torzító hatása miatt kihagytam a vizsgálatból.

1. ábra: A nem mezőgazdasági tevékenységgé történő diverzifikáció

Forrás: TeIR adatok alapján saját szerkesztés a Geomarket program segítségével, 2016

A 2. ábrán a turisztikai tevékenységek ösztönzésére kifizetett kérelmek 2013 és 2015 közötti időszakban összesített képe látható. Összességében 811 település nyert pályázatot a turisztikai szolgáltatásaik bővítésére, fejlesztésére. A legmagasabb összeget Nyíregyháza érte el közel 540 millió forintos támogatással. A 300 millió forintos határt Miskolc, Debrecen és Békésszentandrás is meghaladta. 200 millió forintnál több támogatásban részesült Szarvas, Győr és Kaposvár és további 25 település nyert el 100 millió forintot meghaladó összeget. A főváros adatait az előző elemzéshez hasonlóan szintén kihagytam a vizsgálatból.

2. ábra: A turisztikai tevékenységek ösztönzése

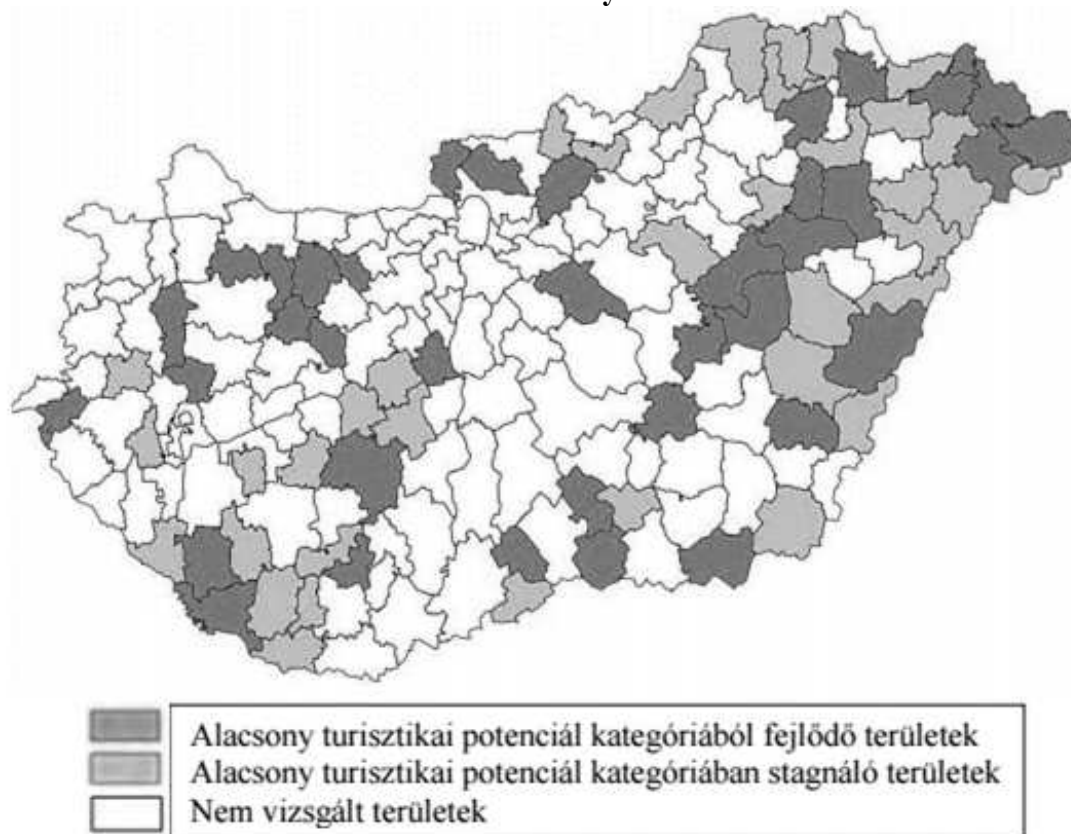
Forrás: TeIR adatok alapján saját szerkesztés a Geomarket program segítségével, 2016

Az eredmények teljessé tételének, a mérhetőség kérdésének körüljárása érdekében felvázoltam néhány korábbi kutatási eredményt is. A turizmus hatásait a térgazdaság fejlődését már többen is vizsgálták (Nagy, 2016; Káposzta et al, 2016).

Az Új Magyarország Fejlesztési Terv - Új Széchenyi Terv gazdaságfejlesztéshez kapcsolódó pályázati forrásait elemezve arra jutottak, hogy a kistérségek többsége 40 millió Ft és 200 millió Ft közötti támogatást kapott, ezen belül „azok a kistérségek, amelyek fejlődést értek el 2007-ről 2013-ra kivétel nélkül legalább 40 millió Ft gazdaságfejlesztési támogatáshoz is jutottak a turisztikai források mellett. Azok a kistérségek, amelyek támogatása nem érte el a 40 millió Ft-ot 1.000 lakosra vetítve, azok jellemzően azok a területek, amelyekben a fejlődés nem észlelhető idegenforgalmi potenciál szempontjából a turisztikai beruházások allokációja ellenére sem.” (Nagy, 2016).

Megvizsgálták azoknak a kistérségeknek az elhelyezkedését, amelyek (előzetes számításaik alapján) az alacsony potenciállal rendelkező kategóriából a közepesen alacsony kategóriába tudtak fejlődni 2007 és 2013 között, melynek eredményét a 3. ábra mutatja.

3. ábra: 2007-ben alacsony turisztikai potenciállal rendelkező kistérségek 2013-ra elért eredményei



Forrás: Nagy, 2016

Ha összehasonlítjuk a 2. és 3. ábrát számos hasonlóságot fedezhetünk fel a fejlődésre képes térségek és a turisztikai tevékenységek ösztönzésére támogatást nyert települések elhelyezkedése között.

A leghátrányosabb helyzetű térségekben is figyelhetünk meg olyan településeket, amelyek pályázati, fejlődési potenciállal rendelkeznek. Ezt az eredményt támasztja alá néhány hasonló kutatás is (Ritter et al, 2012; Tánczos et al, 2012).

Következtetések

Az eredmények alapján jól látható, hogy a nem mezőgazdasági tevékenységgé történő diverzifikáció intézkedéshez kötődő pályázatok a megvalósulás és a hatékonyság szempontjából nem tekinthetők sikertörténetnek Magyarországon. A kifizetett kérelmek száma (összege) és területi eloszlása is arra enged következtetni, hogy a pályázati feltételek bonyolultak, félreérthetőek voltak, a megvalósításra szánt idő kevés volt, megfelelő humánerőforrás hiányában a megírás sikertelen volt.

A pályázati kiírás a diverzifikációt a turizmus irányába vezette (agroturizmus, falusi turizmus stb.) miközben például a hozzáadott értéknövelés háttérbe került. Az ily módon a támogatásból kimaradó települések a kettős finanszírozás elkerülése végett a hazai fejlesztési forrásokat sem vehették igénybe. A kisszámú sikeres pályázat miatt a megvalósulás hatékonysága is nehezen mérhető. Az intézkedésből a szolgáltatásfejlesztésbe átcsoportosított támogatások sokkal látványosabb eredményt hoztak (például IKSZT-ek), de ezek hasznossága is csak közvetetten mérhető.

A turisztikai tevékenységek ösztönzése elnevezésű intézkedés látványosabb eredményeket hozott, igaz elemei nagy hasonlóságot mutatnak a nem mezőgazdasági tevékenységgé történő diverzifikálás tevékenységeivel. Az előző intézkedéshez képest majdnem négyszer annyi település járt sikerrel a pályázati folyamatban, 10 millió forint alatti támogatás nem is igazán fordult elő.

Mind a két vizsgált esetben elmondható, hogy a mérhetőség a turisztikai mutatószámok bevonása nélkül nem lehetséges. A közvetlenül a mezőgazdasághoz kapcsolódó támogatások indikátorai statisztikailag sokkal egyszerűbben kimutathatók és hozzáférhetőek (például az erdők területének, az állatlétszám vagy egyes növények vetésterületének növekedése), míg a nem mezőgazdasági tevékenységgé történő diverzifikációt tekintve ez nem mondható el. A már sokszor említett turisztikai mutatók (például a falusi szálláshelyek száma) adatai megtalálhatók ugyan, de például a hozzáadott érték, vagy helyben eladott kézműves termékek száma települési szinten már abszolút nem elérhető.

A megvalósítás hatékonyságának növelése céljából érdemes volna hazai szinten olyan célzott pályázatokat kiírni, amelynek céljai közérthetőek és hatékonyan szolgálják a vidéken élők igényeit, szükségleteit. Javaslatként említeném még a turisztikai tevékenységek ösztönzését és a nem mezőgazdasági tevékenységgé történő diverzifikálás intézkedéseket erőteljesebben elkülöníteni (habár 2016 szeptemberétől utóbbihoz kapcsolódó pályázatok újrainyílnak) annak érdekében, hogy a mezőgazdaság diverzifikációja ne csupán alternatív turisztikai szolgáltatásokat jelentsen.

A forrásfelhasználás hatékonyságának mérhetősége kapcsán fontos volna már a pályázatokban olyan indikátorok megjelölését (bár ez már bevált EU-s gyakorlat) kérni a pályázótól, amelyekkel valóban tudja mérni, később bizonyítani a fejlődést.

Irodalomjegyzék

1. 104/2013. (XI. 14.) VM rendelet
2. 129/2012. (XII. 17.) számú VM rendelet
3. Bakos F. (2002): Idegen szavak és kifejezések szótára Akadémiai Kiadó. p.148.
4. Bogárdi T. - Molnár M. (2014): The barriers to economic development through the example of a Hungarian internal periphery *Vestnik Apk Stavropolya / Agricultural Bulletin of Stavropol Region* 1:(1) pp. 52-55.
5. EU pályázati portál (2016): http://eupalyazatiportal.hu/uj_magyarország_vidékfejlesztési_program_umvp_2007_2013/ (letöltve: 2016. augusztus 15.)
6. Európai Bizottság 1444/2002/EK rendelet
7. Fehér A. (2005): A vidékgazdaság és a mezőgazdaság. Budapest.
8. Hamza E. (2011): A diverzifikáció főbb összefüggései a mezőgazdasági Vállalkozásokban, Doktori értekezés, Szent István Egyetem, Gazdálkodás- és Szervezéstudományok Doktori Iskola
9. Káposzta J., - Nagy A. - Nagy H. (2016): The impact of tourism development policy on the regions of Hungary, *REGIONAL ECONOMY. SOUTH OF RUSSIA* 11:(1) pp. 10-17.
10. Kassai, Zs. – Ritter, K. (2011): Helyi vidékfejlesztési programok a hátrányos helyzetű vidéki térségekben. In: *Gazdálkodás*, 55 (4), pp. 337-346.
11. KSH (2000): A mezőgazdasági és erdőgazdálkodási számlarendszer kézikönyve (EAA & EAF Rev. 1). Központi Statisztikai Hivatal, Budapest. p. 36.
12. Maác M. (2013): DIT-ÚMVP III-IV. tengelyét érintő programmódosítási javaslatok, ppt előadás
13. Magda S. (szerk.) (2003.): A mezőgazdasági vállalkozások gazdálkodásának alapjai. Mezőgazdasági vállalkozások szervezése és ökonómiája I. Szaktudás Kiadó Ház, Budapest. pp. 51-68.
14. Magócs K. – Saád T. (2011): Félidőben az Új Magyarország Fejlesztési Program – Mi lett a fejlesztési források sorsa?, *Vidék és Gazdaság* 2011/ősz, Budapest
15. Nagy A (2016): A turizmus hatása a térgazdaság fejlődésére Magyarországon, Doktori értekezés, Szent István Egyetem, Gazdálkodás- és Szervezéstudományok Doktori Iskola, 188p.
16. Nagy H. - Káposzta J. (2016): Interpretation of land-use system in Hungary in the context of rural development, *Engineering for Rural Development* 15: pp. 1330-1335.
17. Németh T. (2012): Darányi Ignác Terv - A Nemzeti Vidékstratégia Végrehajtási Keretprogramja (2012-2020), ppt előadás
18. Ritter, K. – Kassai, Zs. – Farkas, T. (2011): Importance of the LEADER programme in Hungarian rural areas facing globalization and agricultural decline. In: *Annals of The Polish Association of Agricultural and Agribusiness Economists*, 13 (6), pp. 205-210. ISSN 1508-3535.
19. Ritter, K. - Péli, L. - Péter, B. (2012): The role of agriculture and urban-rural connections in lagging rural areas of Hungary. *Annals of Agricultural Economics and Rural Development* 99 (3) pp. 27-33. ISSN 0080-3715
20. Szakál F. (2000.): A vállalat, mint gazdasági rendszer In: Buzás Gyula – Nemessályi Zsolt – Székely Csaba (2000): *Mezőgazdasági üzemtan I. Mezőgazdasági Szaktudás Kiadó*, Budapest. pp. 31-32.
21. Tánczos T., Nagy H., Kollár K. (2012): Territorial analysis on the social and economic development of the Hungarian micro regions, *Acta Regionalia et Environmentalica* 9:(1) pp. 12-16. ISSN: 1336-5452

**A DÖNTÉSEK LÉLEKTANÁNAK BEMUTATÁSA EGY LABDARÚGÓ TIPPJÁTÉK
PÉLDÁJÁN KERESZTÜL**
THE PSYCHOLOGY OF DECISION MAKING THROUGH A SOCCER BETTING GAME

Boda Márton Attila

PhD hallgató

Gazdálkodás- és Szervezéstudományi Doktori Iskola, Szent István Egyetem

E-mail: Boda.Marton.Attila.2@hallgato.szie.hu

Összefoglalás

Egy 2014-es labdarúgó világbajnokság mérkőzéseire készült tippjátékokra érkezett tipppek vizsgálatának eredményeit mutatja be a tanulmány. A tanulmányban összehasonlításra került a nemek közötti eredményesség tippelés tekintetében. Megvizsgáltam, hogy van-e összefüggés a tipppek leadásának ténye és a végső győzelemre meglévő esély között. Fentiekben túl vizsgálat tárgya volt a játékosok kockázatvállalási hajlandósága, illetve, hogy egy korábbi döntés miként befolyásolja a későbbieket.

Kulcsszavak: tippjáték, labdarúgó világbajnokság, kockázatvállalás, lehorgonyzási heurisztika

JEL-besorolás: C70, C72, D81

LCC: HB135-147

Abstract

The study shows the results of an analysis based on a prediction game held during the 2014 FIFA World Cup. In the study a gender comparison was made in case of prediction efficiency. I also analyzed if there is any connection between leaving the game and chances to win it. Risk appetite of the players was analyzed too. It was also part of the research that decisions in the past how influence the future ones.

Keywords: prediction game, FIFA World Cup, risk taking, anchoring heuristic

Bevezetés

A labdarúgó Világ- és Európa bajnokságoknak van némi pozitív hatása a sörfogyasztást illető vásárlói szokásokra (GfK, 2014), mindemellett a különböző cégek számára is jó marketing lehetőséget jelentenek ezek az események a felfokozott érdeklődés miatt.

Sokan közülük ilyenkor különböző nyereményjátékokkal próbálkoznak, amelyek közül az egyikkel fogok foglalkozni játékelméleti megközelítésben. A vizsgálatokat SPSS statisztikai programcsomag segítségével végzem el.

A vizsgálat arra irányult, hogy megtudjam, hogyan gondolkoznak a játékosok egy tippjáték során, ahol különböző objektív mérőszámok alapján meghozható döntést érzelmi preferenciák befolyásolnak. A minta elemszáma n=714.

Anyag és módszertan

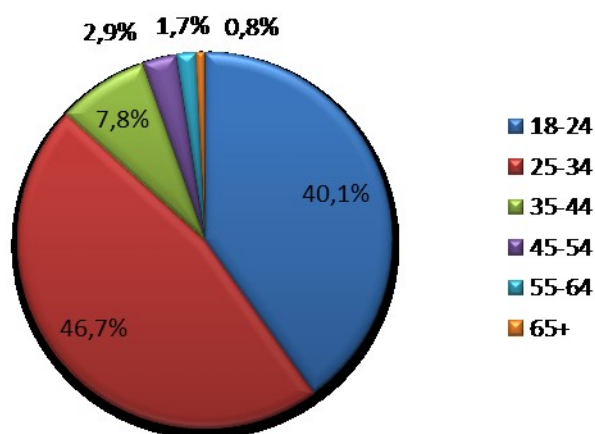
A minta bemutatása

A honlap, ahol a játék futott, akkoriban nem rendelkezett semmilyen pozícionálással¹ és profillal, a tippjáték volt az első megjelenés. Ezt az információt azért fontos kiemelni, mert így ez a tényező nem befolyásolhatja a továbbiakban olvasott eredményeket.

A játékra történő regisztráció során a játékosoknak csupán egy e-mail címet, illetve egy felhasználói nevet és a saját nevüket kellett megadni. Ennél fogva az elemzéseknél szűrőfeltételként csak a felhasználó neve állapítható meg. A játék megkezdése előtt lehetőség volt kitölteni egy 13+1 kérdésből áll kérdéssort, amely a VB különböző eseményeinek kimenetelére, csapatok játéktípusára vonatkozott, amelyből további, elemzést segítő preferenciák tudhatóak meg a játékosok részéről. Habár szűrőfeltételként egyes elemeknél nem, de a minta egészéről rendelkezésre állnak leíró adatok, hiszen a játéknak otthont adó honlapról a Google Analytics gyűjt információkat. A rendszer a honlapot látogatókról az elérhető statisztikai adatokat folyamatosan gyűjti.

Ez alapján megállapítható, hogy a VB ideje alatt (2014. június 12. - 2014. július 13.) a felhasználók 14694 munkamenetet indítottak. Ennek a rendszer csak arról a részéről rendelkezik információval, amelyről volt elérhető adat életkorra, nemre vonatkozóan. Azonban tekintve, hogy a teljes sokaság 56,5%-áról álltak rendelkezésre adatok az életkorra, és 59,5%-áról a nemre vonatkozóan, így várhatóan szignifikáns eltérés nincs a következő adatokban.

A játékosok 40%-a a 18-24 éves szegmensbe, 47%-a a 25-34 éves csoportba és csak 13%-uk tartozott az ettől idősebb korosztályba (35-44: 7,8%, 45-54: 2,9%, 55-64: 1,7%, 65+: 0,8%).



1. ábra: A weboldalon indított munkamenetek százalékos megoszlása korcsoportonként
 Forrás: saját mérés; GoogleAnalytics

A nemi megoszlást illetően nem okoz meglepetést, hogy egy inkább a férfiak körében népszerű sport esetében az ezzel kapcsolatos játékok is inkább a férfiak között népszerűek. Ennek megfelelően a munkamenetek 74,4%-át férfiak, míg a 25,6%-át nők indították, ami megfelel más kutatásokban (Fintor, 2012; Fintor – Szabó, 2012) mért nemek közötti különbségeknek a labdarúgás iránti érdeklődés tekintetében.

¹ Nem volt kommunikált termék vagy szolgáltatás, kizárólag a tippjáték futott a weboldalon.

A nemre vonatkozó adatokat manuális úton elő lehetett állítani a játékosok megadott nevei alapján, a keresztnevek felhasználásával. Természetesen az egyes becenevek vagy művésznevek használata miatt ez nem minden esetben derült ki (2,1%), de a többségnél (97,9%) ezt egyértelműen meg lehetett állapítani. Az így képzett nemi arány hasonló a munkamenetek esetében kimutatott számmal: a nemük alapján csoportosítható játékosok 84,2%-a férfi, míg 15,8%-a nő volt.

A két aránypár (74,4-25,6%; 84,2-15,8%) összevetése alapján különböző arányokat látunk. Valószínűleg az aránybeli különbség az általánosan az oldalra tévedő látogatók, de a játékosokra nem regisztrált felhasználók különbségéből ered: minden marketing kampány esetében kell számolni valamekkora meddő szórással, amely esetünkben azt jelentette, hogy a nők között magasabb arányban voltak azok, akik az oldalra tévedtek, de végül érdeklődés hiányában nem regisztráltak egy labdarúgó játékkal foglalkozó tippjátékosra.

Mivel rendelkezem a teljes sokaságra vonatkozó adatokkal a nemre vonatkozóan, így a továbbiakban a nemi adatoknál nem a Google által mért, hanem a játékosok neve alapján képzett nemi arányt veszem alapul.

A játékosok földrajzi megoszlása 100%-ban elérhető adat volt, mivel ezt a rendszer IP-cím alapján rögzíti, ami nyilvános adat, amely alapján pedig a földrajzi elhelyezkedés település szinten is meghatározható. Ez alapján mivel a játék magyar nyelven volt elérhető, nem okoz meglepetést, hogy a munkamenetek 94,1%-a Magyarországról került indításra. A többi munkamenet vélhetően külföldi magyaroktól származik, többségében EU országokból, de jelentős arányuk az Amerikai Egyesült Államokból jelentkezett be. Magyarországon belül erős főváros központúság figyelhető meg: a munkamenetek 59,6%-át Budapestről indították. Ezen kívül még Pest megye volt kimagasló a megyék közül: 9,4%-ot ért el. A többi megye 4,2% (Komárom-Esztergom) és 0,3% (Nógrád) között szóródott, lefedve az összes megyét.

Bár a döntéseket nem befolyásolta, csupán érdekesség, hogy a munkamenetek 72,2%-át asztali számítógépről, 24,1%-át mobilról, míg 3,7%-át tabletről indították.

A játékszabályok, a pontozás metodikája

A játék szabályzata viszonylag egyszerű volt: a VB egyes mérkőzéseinek eredményét kellett megtippelni a pontos végeredmény megjelölésével. A pontozás alapvetően a mérkőzés kimenetelének eltalálását értékelte a legmagasabb pontszámmal (6 pont), de a rúgott gólok közötti távolság eltalálása (1 pont) és a rúgott gólok száma (3 pont) is befolyásoló hatással bírtak.

A pontverseny kezdetén kellett választani egy csapatot, amely a játékos szerint megnyeri a VB-t. Erre további pluszpontokat tudott gyűjteni a játékos helyes tipp esetén. A későbbiekben az adott csapatot választó játékosokat az egyszerűség kedvéért a csapatnak szurkolónak fogom titulálni, noha ez nem feltétlenül jelenti a hétköznapi értelemben vett tényleges szurkolást is.

A cél a játék során minél több pont gyűjtése volt a VB 64 mérkőzése alatt. A pontversenyben kialakult sorrend alapján a játékosok kisebb értékű² nyereményekkel lehettek gazdagabbak.

² pl. étel és italfogyasztásra jogosító kuponok

A mérkőzések végeredményének valószínűsége

A mérkőzés kimenetelének eltalálására két azonos szintű, tudású és formájú csapat esetén $1/3$ lenne a valószínűség, hiszen 3 lehetséges kimenetele van a mérkőzésnek (egyik csapat győzelme, döntetlen, másik csapat győzelme). Azonban, ahogy a tökéletes versenypiac elmélete is csak papíron létezik, úgy két tökéletesen egyforma csapat sincs. Bár hasonló tudásúak lehetnek, mégis tudunk eltérő mértékű esélyeket rendelni az egyes csapatok győzelméhez.

A várható végeredményre csak nagyon bonyolult mutatókkal lehet közelíteni és a legösszetettebb mutatórendszer sem tud megbízható eredményt adni, így helyesebb feltenni úgy a kérdést, hogy az emberek milyen eredményre számítanak? Ebben az esetben helyettesítettük az eredeti kérdést és egy egyszerűbb kérdés megfogalmazásával tettük megválaszolhatóvá azt. Ezzel a témával részletesen foglalkozik Kahneman (2011, pp. 115-126). Így már egy könnyebben mérhető, egzakt formában kifejezhető számot kapunk, amely ráadásul a játékosok számára is könnyen hozzáférhető. Ez a mutatószám pedig nem más, mint a fogadóirodák által megállapított „megtérülési viszonszám”, vagyis odds, ami az egyes eseményekhez rendelhető valószínűségként funkcionál.

Az odds helyett számos faktort bevonhatnánk a kérdés megválaszolásához, például a historikus adatok vizsgálatával a korábbi mérkőzések eredményeinek összevetése a két csapat között, vagy a világranglistán elfoglalt helyezések közötti távolság, akár a csapatok játékosállományának becsült, pénzben kifejezett értéke, de a leggyorsabb és legmegbízhatóbb eredményre a fogadóirodáknál leadott tippek vezethetnek. A fogadóirodáknak alapvetően magas az előrejelzési képessége a bizonytalan jövőt illetően, hiszen rosszul megállapított oddsok, megtérülési viszonszámok mellett hamar csődbe mennének (Spann – Skiera, 2009). Tehát vegyük alapul a továbbiakban az egyes mérkőzések kimeneteli eredményének a fogadóirodák által megállapított oddsokat. Az odds természetesen tartalmazza a fogadóiroda nyereségét is, de a kimenetelek egymáshoz viszonyított arányából már egy körülbelüli értéket lehet rendelni a várható kimenetekhez, mint valószínűséget.

Kialakítható-e racionális stratégia?

A Nash egyensúly lényege, hogy ha ismernék a játékosok az ellenfelek várható döntését, akkor bizonyos számú iteráció után kialakul egy olyan döntéshalmaz, amelyen egyik játékos sem változtatna (Nash, 1950).³ Klasszikus példa erre az úgynevezett nemek harca, amelyben egy pár két tagja eltérő szabadidő eltöltésben érdekelt, de egyszerre igaz az is, hogy a legmagasabb az időtöltés hasznossága, ha egymással töltik azt és mindkét fél számára rosszabb, ha külön vannak. A nemek harca hasonlít a fogolydilemmához, azzal a különbséggel, hogy itt a párok nem egymástól elszigetelten kell, hogy döntsenek az alternatíváik között.

³ A játékelméletben Nash-egyensúlynak nevezzük a részt vevő játékosok egyéni stratégiáinak olyan stratégia együttesét, amelyre igaz, hogy minden egyes játékos aktuális stratégiája egy parciálisan legjobb választ ad a többi játékos aktuális stratégiájára. Pontosabban: amennyiben a többi játékos egyike sem változtat az aktuális stratégiáján, akkor az adott játékosnak sem érdemes változtatnia, mert nem járna jobban a változtatással. (Nash, 1950)

1. táblázat: A várható hasznosság táblázata egy nemek harcára kitalált példa esetén

	Sára meccset néz	Sára sétálni megy
Kornél meccset néz	3,2	1,1
Kornél sétálni megy	0,0	2,3

Forrás: Saját szerkesztés

Látható, hogy amennyiben ismerik a másik fél döntését, úgy biztosan adható olyan döntés, amellyel a lehető legjobban jár a másodikként döntő, tehát alkalmazkodó fél, és az első sem változtatna az eredeti döntésén. Például ha Sára eldöntötte, hogy sétálni megy, Kornél akkor jár a legjobban, ha ő is vele tart. A döntésén Sárának sem érdemes változtatnia.

A tanulmányban vizsgált tippjáték esetén ez nem mondható el, mert a ranglétra más-más fokán állók különböző stratégiában érdekeltek. Az élenjárók előnyének megtartását a jó tippelés mellett az is fenntartja, ha ugyanazt tippeli, mint a következő játékosok. Ezzel szemben a lemaradt játékosoknak a helyes tippelés ténye önmagában már nem elegendő, hiszen ha ugyanazt tippelik, mint az előtte álló játékos, akkor csak konzerválják a különbséget. Ilyenformán, ha a játékosok ismernék egymás tippjeit, az első helyezettnek folyton az utánuk következők tippjeit adnák le, míg az utána lévők folyton eltérő tippre törekednének, amennyiben feltételezzük, hogy a ranglétrán elfoglalt helyezés maximalizálása a racionális játékosok célja.

A játékosok előre nem tudják az ellenfeleik döntését, csupán a ranglétrán elfoglalt helyüket, a pontszámukat és a mérközésről is ugyanolyan információval rendelkeznek, ami a végkimenetelt illeti. Habár az ellenfelek döntése előre nem ismert, mégis lehet következtetni arra. Hasonló helyzetet ír le a Keynesi-szépségverseny is⁴, ahol nem az a megfelelő válasz, hogy az olvasó kit tart szépnek, hanem, hogy az olvasó mit gondol, a többi olvasó kit tart szépnek (Keynes, 1936). Az élen álló játékosnak már az is jó eredménynek számít, ha nem csökken a pontszámában kifejezett távolság az őt követő játékosok és saját maga között. Ennél fogva számára az előnyös, ha a lehető legmagasabb valószínűséggel bekövetkező eseményt tippeli meg, hiszen amennyiben az ellenfelei is így tesznek, az előnyét megőrzi, amennyiben pedig ellenfelei másként tesznek, úgy nagyobb lesz az esélye a távolság növekedésére, mint a csökkenésére.

Az egymással versengőknek hasonló eredményre kellene tippelnie, amennyiben elfogadjuk egyes eredményekről, hogy azoknak ténylegesen magasabbak a bekövetkezési valószínűségei.

Mivel az ellenfelek döntése előre nem ismert, ezért helyesebb lenne a nemek harca helyett a fogolydilemma oldaláról megközelíteni a kérdést. Kitalált példánkban az A és B csapat győzelmére lehet tippelni, ahol fogadjuk el, hogy az A csapat győzelmének 60%, míg a B csapat győzelmének 40% esélye van. Ha 10 pontot adunk a helyes találatra, akkor a várható érték is könnyen megállapítható.

⁴ A példában egy lapban 100 szép nő közül kell megtippelni a 6 legszebbet. A díjat az kapja, akinek a tippjei a legközelebb esnek az összes válaszadó által adott átlagos válaszhoz.

2. táblázat: A várható értékek táblázata egy fiktív sporteseményre érkező tipppek esetén, ahol A csapat győzelmi esélye 60%, B csapaté 40%, és a helyes tippre járó pont értéke 10 pont

	Sára A csapat győzelmére tippel	Sára B csapat győzelmére tippel
Kornél A csapat győzelmére tippel	6,6	6,4
Kornél B csapat győzelmére tippel	4,6	4,4

Forrás: Saját szerkesztés

Ez alapján egyértelmű lenne, hogy az A csapat győzelmére kellene fogadnia Sárának és Kornélnek is, ha ez az egyetlen mérkőzés, és pontegyenlőség van a felek között. A játékosoknak a fenti okfejtésből láthatóan nincs különleges stratégiai választási lehetősége, egyszerűen a lehető legvalószínűbb eredmény megtippelése a helyesen megválasztott cél.

A valószínűségek azonban szubjektívek. Azt, hogy mennyire bizonytalanok a labdarúgó mérkőzések kimenetelei, jól bizonyítja, hogy paradox módon a futball szakértők sem képesek jobb valószínűséggel tippelni helyes eredményeket, mint az e téren korlátozott tudással rendelkezők (Andersson et al., 2005). Az olyan kiemelt labdarúgó eseményeken pedig, mint a Világ- vagy Európa-bajnokság, eleve selejtező sorozatot végigjárt csapatok vesznek részt, így a különbség az egyes csapatok között kisebb, mint ha a világ kettő, véletlenszerűen kiválasztott csapatát játszatnánk együtt, amely csak tovább nehezíti, hogy egyértelműen megállapíthatóak legyenek a győzelmi esélyek.

Eredmények

A férfiak vagy a nők tippelnek jobban?

Feltételezhetően nincs különbség a tippelés eredményességében a nemek között, de érdemes ezt a tényleges számok tekintetében is megvizsgálni.

Keresztábrás elemzést használtam, mert kíváncsi voltam arra, hogy bár az érdeklődés foka magasabb volt a férfiak körében a játék iránt, de vajon „a focihoz való értésük” is magasabb szinten áll-e a női játékosokhoz képest? A kérdés itt azért érdekes, mert általánosan megfogalmazva a kérdést egy átlagos férfi egy átlagos nőnél jobban ért egy olyan sporthoz, ami jóval több férfit érdekel mint nőt, azonban itt egy speciális esetről van szó, hiszen a kérdést úgy kell vizsgálni, hogy a labdarúgás iránt pozitív attitűdöt mutató nők vagy férfiak csoportja lesz eredményesebb a játékban, hiszen alapvetően ilyen játékosok regisztráltak, nemtől függetlenül.

A változók vizsgálatára egy Khi-négyzet próbát végeztem. 704 elem maradt a vizsgálatban az után, hogy 10 elem kizárásra került amiatt, hogy nem volt egyértelműen eldönthető a játékos neme. A leadott tipppek és a nem közötti összefüggés az alábbi táblázatban került vizsgálatra.

3. táblázat: Khi-négyzet próba a leadott tippek és a játékosok neme közötti összefüggésre

	Érték	Szabadságfok (df)	Aszimptotikus szignifikancia (kétoldali)
Pearson féle Khi-négyzet próba	63,589 ^a	62	,420
Valószínűségi arány	73,413	62	,152
Érvényes esetek száma	703		

a. 91 (72,2%) azon cellák száma, amelyek várható értéke kisebb mint 5

Forrás: saját mérés; SPSS program által készített táblázat

A szignifikancia szint 0,05 felett van, így gyakorlatilag az állapítható meg, hogy nincs olyan kapcsolat a nem és a leadott döntések száma között, amely ne lenne akár a véletlennek köszönhető, így a Cramer mutató számítása már nem is volt indokolt (3. táblázat). Ugyancsak nincs szignifikáns különbség a nemek tekintetében az elért pontokban sem (4. táblázat).

4. táblázat: Khi-négyzet próba a tippjátékban elért pontok és a játékosok neme közötti összefüggésre

	Érték	Szabadságfok (df)	Aszimptotikus szignifikancia (kétoldali)
Pearson féle Khi-négyzet próba	269,569 ^a	239	,085
Valószínűségi arány	253,161	239	,253
Érvényes esetek száma	703		

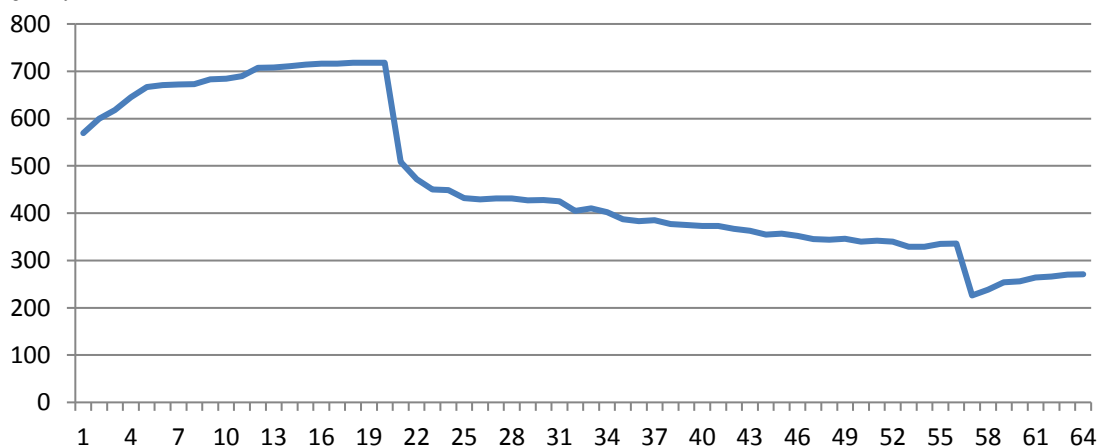
a. 452 (94,2%) azon cellák száma, amelyek várható értéke kisebb mint 5

Forrás: saját mérés; SPSS program által készített táblázat

Megállapítható, hogy ugyan az érdeklődés mértéke alacsonyabb fokon áll a labdarúgást érintő tippjáték esetében a nőknél, azonban akiket érdekelt a játék, nem tippeltek szignifikánsan rosszabbul, mint férfi társaik.

Van összefüggés az elért pontszám és a döntés leadása között?

Feltételezem, hogy győzelem esélyének csökkenésével csökken a tippelési kedv is, illetve minél több az elért pontszám, annál nagyobb a valószínűsége, hogy az adott körben leadásra kerül döntés. Ennek érdekében a döntések leadásának tényét vizsgáló grafikont (2. ábra) érdemes elemezni.



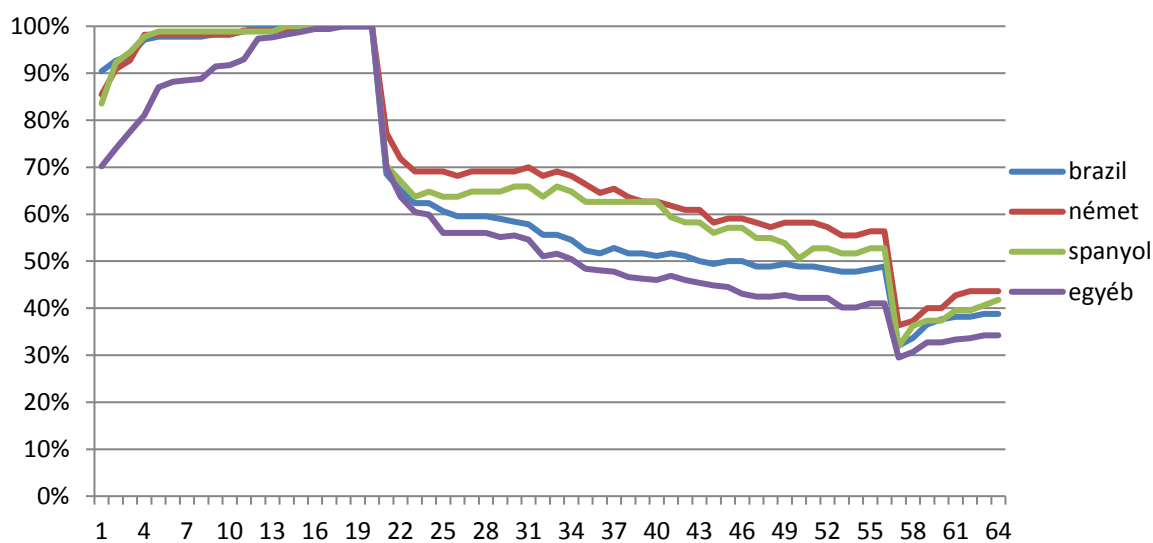
2. ábra: A leadott döntések számának alakulása mérkőzésenként

Forrás: saját mérés

Az első nagy visszaesés a huszadikról a huszonegyedik mérkőzésre látható a grafikonon. Ennek egyik lehetséges magyarázata lehet, hogy a spanyolok Chile elleni vereségét követően biztossá váló kiesésükkel sok spanyol válogatottnak szurkoló játékos már lemondott a további játékról. Ennek érdekében célszerű összevetni a spanyolokra tippelő játékosok tippleadási arányának változását a nem spanyoloknak szurkoló játékosokéval (3. ábra).

A grafikonon látható, hogy az elmélet nem igazolható a spanyolok kiesésével, hiszen a más csapatokat választó játékosok tipp-leadási kedve is erősen visszaesett a 21. körben. Az ábrán még egy nagy törés látható az 56. körről az 57. körre. Ez nagy valószínűséggel annak volt köszönhető, hogy az 56. mérkőzés (Belgium-Amerikai Egyesült Államok) után legközelebb csak 3 nappal később játszottak mérkőzést, ami azt eredményezte, hogy néhányan „megfeledeztek a játékról”. Ezt támasztja alá az is, hogy ezután ismét növekedni kezdett a tippleadások aránya.

Miután nem állítható, hogy valamely csapat kiesése indokolta volna az első visszaesést, ezért csak a lebonyolítási rend okolható érte. Mégpedig konkrétan ez azt jelenti, hogy nem volt elérhető a játékot bonyolító felületen a teljes mérkőzéskínálat a játék indulásakor, hanem mindig csak egy meghatározott mennyiség. Ez a játék indulásakor az első 20 mérkőzést jelentette. Azok tehát, akik a játék elején csatlakoztak, de elvesztették az érdeklődésüket, vagy egyszerűen csak megfeledeztek a játékról, már nem léptek vissza az oldalra megtenni a 20. mérkőzés utáni tippjeiket.



3. ábra: A mérkőzésekre leadott tipp arányosítva kedvenc válogatottanként (100%=legtöbb leadott tipp)

Forrás: saját mérés

Önmagában tehát a kedvenc csapat kiesése még nem jelenti, hogy emiatt otthagyják a játékosok a játékot. Annak érdekében, hogy kiderítsem, hogy a vártnál gyengébb szereplés miatt hagynak-e fel a játékkal a játékosok, keresztábrás elemzést végeztem a pontszámok és a döntés leadásának ténye között.

Ehhez megvizsgáltam, hogy az egyes játékosok hány körig adtak le folyamatosan döntéseket, majd meghatároztam azoknak a körét, akik onnantól, hogy egyszer nem tippeltek, már a játék végéig nem tippeltek, tehát ténylegesen felhagytak a játékkal, nem csak néhány mérkőzés erejéig. Ehhez a csoporthoz még hozzávettem azokat, akik végigjátszották a játékot, így összesen ilyen játékosokból a teljes tippelő állományban (n=714) 415-öt találtam. Ezen felül

még egy korlátozással éltem: a játékkal a 21. és 57. körben felhagyó játékosokat kivettem a további elemzésekből, hiszen ahogy a korábbi elemzésekből kiderült, esetükben más hatás dominált. Így összességében 298 adatsor maradt az elemzésekhez. Ahhoz, hogy ennyi adatból értékelhető minőségű elemzés készüljön, nem csökkenthettem még tovább az egyes körökben összehasonlítható adatok körét: az eredeti elképzelés szerint ugyanis körönként hasonlítottam volna össze a játékkal felhagyók és játékot folytatók pontjait az utolsó olyan körben, amikor még mindkét csoport adott le döntést, és így vizsgáltam volna, hogy van-e összefüggés az elért pontok (és így a helyezés), valamint a játék felhagyása között. Mivel körről körre változott a pontszám, az alábbi módszert vezettem be: az elért pontszámot minden egyes körben arányosítottam: az élen álló játékos 100%-os értéket kapott, míg a többiek a pontjaikat az első helyen álló játékos pontjaihoz viszonyítva, annak arányában kapták a százalékos értéket.

Az adatokat 2 csoportra (játékkal felhagyók és tovább játszó) osztva azt kaptam, hogy a játékkal felhagyók jóval kevesebben voltak a játék során, amely nehezítette az adatok összehasonlíthatóságát. Nem is lehetett körről-körre megvizsgálni a kapcsolatok szorosságának alakulását, össze kellett vonni több kört is. Ez alapján bár a kisszámú adat miatt többször nem tudott kapcsolatot kimutatni az elemzés, de összességében az volt megállapítható, hogy a játék elején (első 20 kör) gyengébb volt a kapcsolat az elért pontszámok és a tippelési kedv között (0,3-0,5), míg a játék középső szakaszában (22-35. kör) közepesenél erősebb (~0,6) és a játék vége felé (36-63. kör) már közepesen erős kapcsolat (0,7-0,8) volt jellemző.

Annak az oka, hogy az első 20 körben gyengébb a kapcsolat indokolható egyrészt azzal, hogy (1) az esélyek a végső győzelemre még nyitottabbak, mint a későbbiekben, amikor már jobban körvonalazódik, hogy ki esélyes a végső győzelemre, illetve (2) azzal a korábban már felvázolt ténnyel, hogy az első 20 körre egyszerre le lehetett adni tippet, és megvolt az esélye annak, hogy a játékos később ne térjen vissza, "elfelejtse", hogy egy tippjátékban vesz részt.

Mivel az elemzésből kivettem azokat a játékosokat, akik a 21. körben hagytak fel a játékkal, így esetünkben a (2) megállapítás nem marad helytálló.

Összességében az állapítható meg, hogy annak a hatása, hogy a pontszámok függvényében abba hagyja-e egy játékos a játékot vagy sem, attól függ, hogy van-e még esélye a végső sikerre, mivel minél közelebb voltunk a játék befejezéséhez, annál erősebb volt a kapcsolat a játszás/játékkal felhagyás ténye és a pontszámok mértéke között.

Alacsony fokú változatosság a tippekben

Ebben a fejezetben arra a kérdésre kerestem a választ, hogy van-e gyakori eredmény, és ha igen, akkor az mekkora hányadot tesz ki játékosonként, mennyire jellemző ez a tippelésekre összességében?

Első körben azt vizsgáltam, hogy a játékosok hányféle tippet adtak le.

Mivel nem minden játékos adott le minden mérkőzésre tippet, ezért célszerű volt a tipppek sokféleségét darabszámok helyett arányszámokkal kifejezni. Azonban veszélyt jelenthet, hogy könnyebb az összes leadott tipp arányában nagyarányú „sokszínűséget” elérni alacsonyabb tippszám mellett. Ezért először meg kellett vizsgálni az adatokat az SPSS program segítségével, hogy a leadott tipppek száma és a tipppek változékonyságának aránya (különböző tipppek száma /

összes leadott tipp) között fennáll-e kapcsolat, mekkora az a sáv, amelyet úgy használhatunk, hogy már nem torzít a fentebb kifejtett hatás.

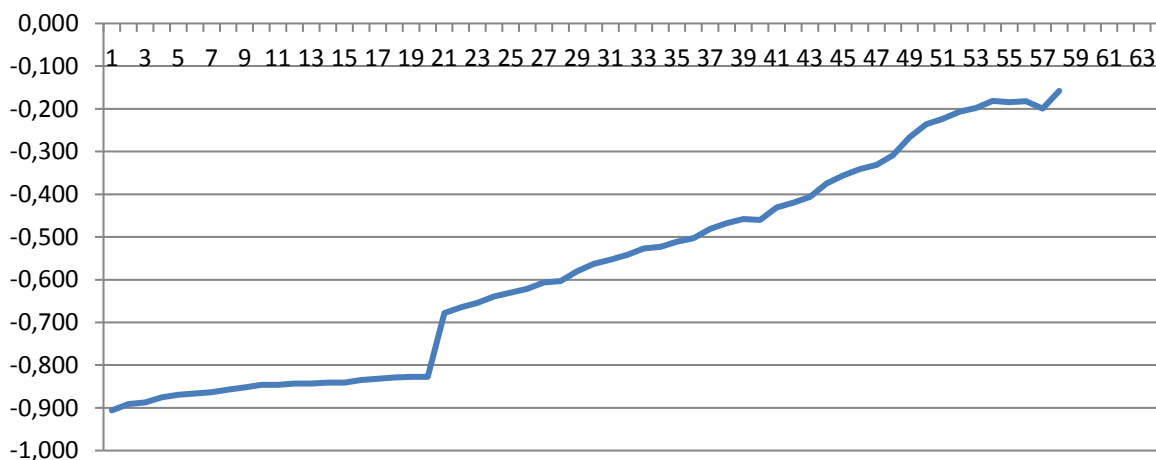
A vizsgálat elvégzésének szükségességét 2 feltételezés adja:

- ha egy játékos 1000 különböző labdarúgó mérkőzésre tippel, a realitás keretei között nem fog 1000 különböző eredményt tippelni
- ha elérünk egy bizonyos mennyiségű mérkőzésszámot (és a hozzá tartozó tippet), a különböző mérkőzéseredmények száma nem fog szignifikánsan növekedni.

Alapvetően a 2. állítás számunkra a fontosabb és az SPSS elemzéstől ennek a számnak a megtalálását várom a játékosállomány tekintetében.

Az adatokat tehát be kellett vinni az SPSS statisztikai elemző programba, és meg kell nézni, hogy van-e bármilyen irányú korreláció. A várt eredmény az volt, hogy minél alacsonyabb a tippmennyiség, annál nagyobb lesz az esélye a homogén tippnek.

A vizsgálat az alábbi eredményeket hozta. Azokat az elemeket vettem csak számításba, ahol érkeztek érvényes tippel: 714 ilyen elem volt. Amennyiben a teljes tippelő állományt vizsgálom, úgy megállapítható, hogy a megtippelt mérkőzések száma és a tippel változékonyságának aránya között a várakozásoknak megfelelően erős negatív Spearman féle rangkorrelációs együttható volt kimutatható, értéke $-0,906$, tehát a kevesebb tippszám kevésbé változatos tippelést, míg a magasabb leadott tippmennyiség változatosabb tippelést jelent. Eddig tehát a várt eredményeket igazolja az elemzés. Elkezdtem növelni a minimálisan leadott tippelést azok körében, akiket bevettem a vizsgálatba. Ennek az eredményei láthatóak az 4. ábrán.



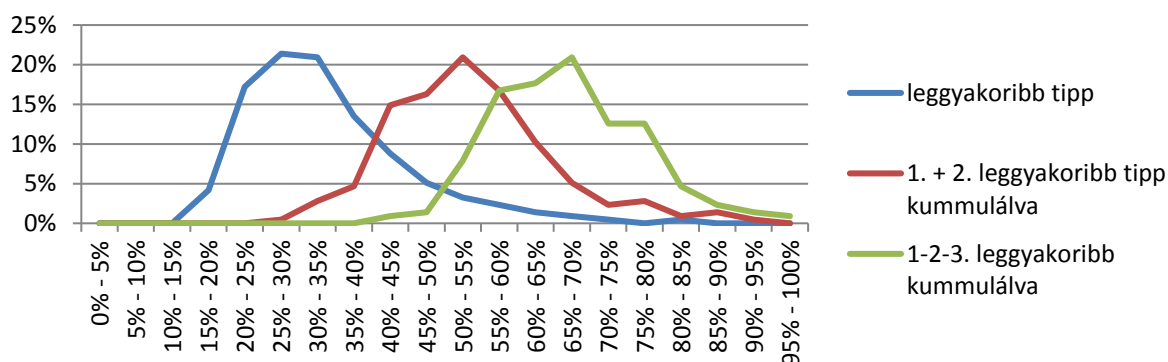
4. ábra: Korreláció (y tengely) a leadott tippelések száma és a tippelések változékonyságának aránya között a minimálisan leadott tippelések (x tengely) növelésével

Forrás: saját mérés, SPSS programcsomaggal

A 21. körnél látható nagyobb ugrás a már korábbiakban bemutatott tényező következménye: az első 20 körben egyszerre lehetett leadni tippelést. Amennyiben egy játékos nem töltött ki valamennyi eredményt, de adott le érvényes tippelést valamely mérkőzésre, úgy a még nem lejátszott és nem megtippelt mérkőzésekre a szoftver automatikusan 0:0-ás értéket vett fel. A 21. körtől kezdődően már sűrűbben került fel a mérkőzéskínálat, így az említett hatás bekövetkezési esélyei jelentősen csökkentek. A grafikonon a minimum 21 és attól több tippelést megkövetelő korrelációs adatok pedig már egyáltalán nem tartalmazzák az első 20 kör esetleges torzításait.

A grafikonon látható görbe az 58. értékig értelmezhető, mivel az SPSS vizsgálat során kimutatott kétoldali szignifikancia sorban szereplő értékek kisebbek (egészen az 58. sorig), mint 0,05, tehát esetükben elvethetjük azt a nullhipotézist, hogy a két változó közötti kapcsolat a véletlennek köszönhető.

Efelett azonban (59+ mérkőzés) a kapcsolat meglelte nem bizonyítható, tehát ezeket gond nélkül használhatjuk közös vizsgálatban a számítások során. Ennek megfelelően a továbbiakban $n=215$ elemszámmal dolgoztam.



5. ábra: A játékosonkénti 1,2, illetve 3 leggyakoribb tipp kumulált arányainak eloszlása (x tengely: tipp gyakoriságok előfordulási arányai, y tengely: játékosok aránya a tipp gyakorisági skálákhoz tartozóan)

Forrás: saját mérés, SPSS programcsomaggal

Az 5. ábrán lényegében eloszlási görbéket láthatunk a leggyakoribb, az első két leggyakoribb és az első három leggyakoribb tipp esetében. A grafikonokhoz csak azokat a játékosokat vettem figyelembe, akik legalább 59 mérkőzésre tippeltek ($n=215$). Ez alapján megállapítható, hogy a játékosok többsége a leggyakoribb tippjét az összes leadott tipphez viszonyítva 20-35% közötti arányban alkalmazta (a játékosok 73%-a). Ha az első két leggyakoribb tippet játékosonként összeadjuk és viszonyítjuk az összes leadott tipphez, akkor a vizsgált létszám esetében az látható, hogy a játékosok 69%-ának összesen leadott tippjeinek 40-55%-át fedi le a kettő, leggyakrabban alkalmazott tippje. Az első három tippre az előző kettőhöz hasonló analógián azt kapjuk, hogy a játékosok 80%-a az összes tippjeinek az 55-75%-át fedi le a három legsűrűbben alkalmazott tippjével.

A leggyakoribb tipp előfordulásai átlagosan játékosonként a játékos leadott tippjeinek a 33,7%-át teszi ki, kumulálva a két leggyakoribb tipp összes előfordulását, átlagosan a leadott tippnek 53,2%-át teszi ki, és a 3 leggyakoribb tipp összes előfordulása átlagosan játékosonként a játékos leadott tippjeinek 66,8%-át teszi ki.

A különböző tipp átlagos száma a legalább 59 tippet leadók körében 9,25 volt, a szórás 1,8. Ennek megfelelően azt mondhatjuk a Pareto arányok analógiáján, hogy átlagosan véve a különböző tipp egyharmada az összes tipp között kétharmados arányban fordult elő.

Ez a fejezet összességében azt mutatta meg, hogy a játékosok hajlamosak kevés számú tippvariációban gondolkodni.

A fogadóirodák becslésére támaszkodva elérhető pontszám

Mi számít a játékban kockázatásnak? Amikor a legmagasabb valószínűséggel rendelkező várható eredménytől eltérő tippet ad le egy játékos. Kinek éri meg kockáztatni? Az első helyezettnek értelemszerűen nem éri meg, hiszen ha az utána lévő játékosokkal azonos eredményt tippel, akkor a közöttük lévő távolságot, és ezzel a pozícióját megtartja. Az első helyen álló játékosnak tehát azt kell megtippelnie, amely a többi játékos által elvárt stratégia. Ez pedig a fogadóirodák által várt eredmény (amely nyeresé esetén a legkevesebbet fizető oddsszal rendelkezik). Ennek fényében érdemes megnézni, hogy ha valaki végig a fogadóirodák által várt eredményt tippeli a játék során, hány pontot gyűjtött volna.

Amennyiben a játékos a fogadóirodák által „várt” eredményeket követte, úgy célszerű volt aszerint optimalizálnia a döntését, hogy a várható legmagasabb pontszámot érje el. Ez azt jelenti a gyakorlatban, hogy nem mindig a legvalószínűbb eredményt tippelte ezzel a stratégiával a játékos, hanem azt, amely nem telitalálatos tipp mellett is minimalizálta a pontvesztést. A mérkőzésenként kialakuló optimális tipp tehát az egyes események bekövetkezési valószínűsége és az elérhető pontok kombinációjából alakult ki, miszerint a legnagyobb várható értékkel rendelkező mérkőzés eredményt volt célszerű megtippelni. Az a játékos, aki vakon követte volna ezt a stratégiát a begyűjtendő 640 pont 41,1%-át szerezte volna meg, azaz 263 pontot. Ez a stratégia nagymértékben (95,3%) preferálta a valamelyik csapat győzelmével végződő eredményeket, illetve azon belül is szinte kizárólag (98,4%) az egygólos sikereket. A leggyakoribb várt eredmény valamelyik csapat 2:1-es győzelme (54,7%), majd valamelyik csapat 1:0-s győzelme (39,1%). Ezen kívül három darab 1:1-es döntetlen (4,7%) és egy darab 2:0-s siker (1,6%) volt várható a legmagasabb pontértékkel a tippjátékban.

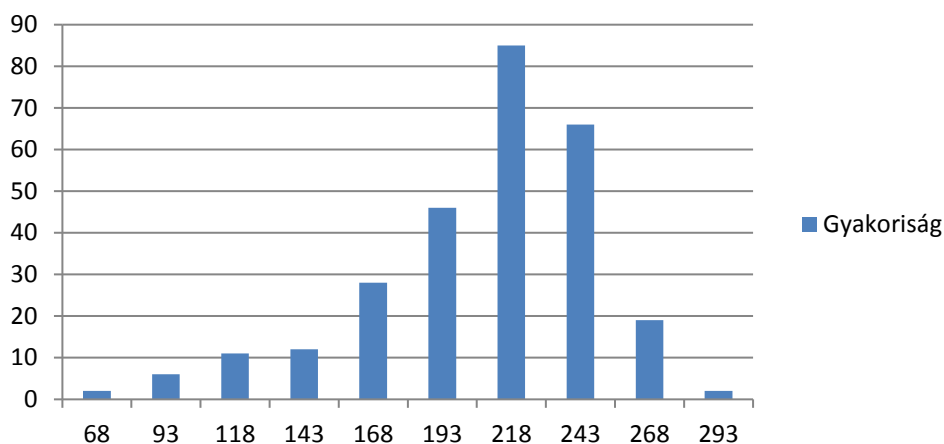
A játékosok kockázatvállalása

A rendelkezésre álló adatokból kiszűrtem az inaktív játékosokat, hogy ne torzítsák az aktív játékosokra vonatkozó elemzéseket. Inaktívnak tekintettem azokat a játékosokat, akik 40-nél kevesebb tippet adtak le, függetlenül attól, hogy a 40 tippel hány pontot értek el. Ezt követően az aktívnak tekintett játékosok (n=277 db) pontjait úgy vettem fel egy hisztogramon, hogy a legkisebb (68 pont) és a legnagyobb (312 pont) között 10 egyenlő léptékű (h=24 pont) osztályt alakítottam ki. Így a pontokat 68 és 312 között tudtam ábrázolni (az x tengelyen az osztályközök alsó határai láthatóak) (6. ábra).

Az ábrán egy jobb oldalú aszimmetrikus normál eloszlás látható, mely esetén az átlag 219 pont, a medián 227 pont. A fogadóirodák legjobb esélyeit követve a játékosok 263 pontot szerezhetek volna, mégis a játékosok döntő többsége ez alatt teljesített, így azt kell feltételeznem, hogy:

- (1) az aktív játékosok inkább kockázatkedvelő magatartásúak voltak és a kockázatvállalásuk általában negatív kimenetű eredményt hozott, vagy
- (2) a mintában szereplő a szó szoros értelmében vett aktív játékosok (mind a 64 mérkőzésre tippelők) további torzítást jelentenek az eredményeknél.

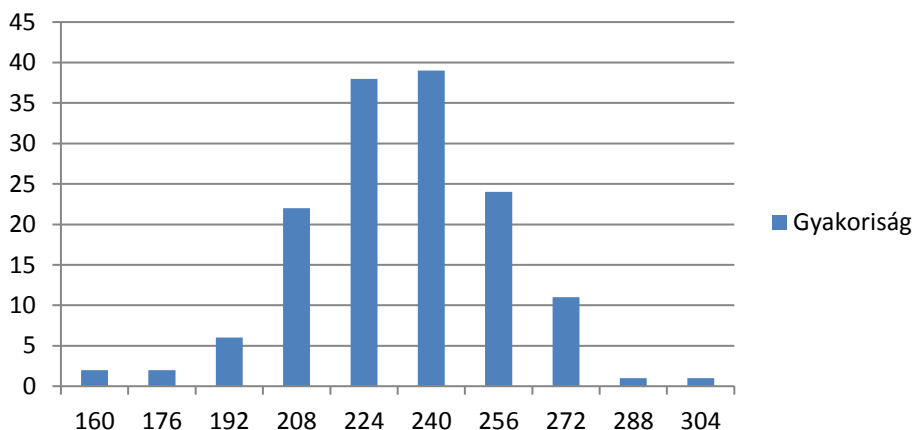
Ezt az utolsó feltételezést vizsgáltam a 6. ábrán látható módon.



6. ábra: Aktív játékosok pontszámjai (10 osztály, osztályköz: 24 pont)

Forrás: saját mérés

A 7. ábrán a valóban aktív játékosokat szemléltetem, akik mind a 64 meccsre adtak le érvényes tippet (n=131 db). Ezen már egy szimmetrikus normál eloszlású görbe (átlag=240 pont, medián=241 pont) rajzolódik ki, tehát e játékosok között valóban voltak jobbak, és kevésbé jobbak, voltak, akik sokkal jobban tippeltek, mint mások.



7. ábra: 64 tippes leadók pontszámainak gyakorisága (10 osztály, osztályköz: 24 pont)

Forrás: saját mérés

Esetükben az átlag és medián értékek szintén a sport fogadóirodák várható értéke alatt marad, tehát valóban igaz, hogy a játékosok a tippverseny során hajlandóbbak voltak kockázatot vállalni és a kockázatvállalásuk általában negatív kimenetelű eredményt hozott.

A választott kedvenc csapat befolyásoló ereje

Az előző fejezetekben láthattuk, hogy a fogadóirodákat vakon követve 263 pont lett volna elérhető, mégis a játékosok átlagos teljesítménye elmaradt ettől (240 pont). Vajon miért nem gyűjtött minden játékos 263 pontot? Mi írja felül a racionálisnak tűnő megoldásokat? Érzelmi alapon dőlnek el ezek a kérdések? A lehetséges befolyásoló tényezők közül csak azt az esetet vizsgáltam, hogy a kedvenc csapat játéka mennyire befolyásolta a tippet, mivel a játék adottságainak megfelelően erről rendelkeztem információval.

A kedvenc csapat hatásának mérhetősége viszonylag egyszerűen kivitelezhető, mivel a VB kezdete előtt megkérdezésre kerültek a játékosok, hogy ki lesz a VB győztese. Ugyan ez nem

feltétlenül jelenti azt, hogy a kiválasztott csapat az adott játékos kedvence is, csupán azt, hogy a VB előtt az adott csapatot tartotta a VB-győzelemre legesélyesebb csapatnak. A végső győztes eltalálása ezen kívül 35 pontot is ért a játékosoknak (ha a döntőben veszít: 15 pont, ha csak elődöntőig jut: 5 pont), így racionálisnak tekinthető az a magatartás, ha szurkol az adott csapat győzelmeinek a játékos, hiszen így juthat el a döntőig. A szurkolással azonban mindenképpen kialakul egy érzelmi kapcsolat, amely a racionális döntést torzíthatja.

A rendelkezésre álló csapat-preferenciát tehát össze kell hasonlítani az adott csapat mérkőzéseinél, hogy a semleges és az érintett szurkolók tippjei (győzelem, döntetlen, vereség) milyen hasonlóságot vagy eltérést mutatnak. Itt figyelembe kellett venni, hogy a „más csapatoknak szurkolók” kategóriába nem kerülhetnek az adott meccsen a végső győztesnek az ellenfelet választók, tehát a kvázi „semleges szurkolók” alkothatják csak a kontroll csoportot.

Mielőtt lefolytattam volna a vizsgálatot, nagyjából olyan vélemény alakult ki bennem, hogy a dolláraukcióhoz (Shubik, 1971) hasonlóan a játékosok majd ebben az esetben sem akarják realizálni veszteségüket. Ezért abban az esetben sem fognak a választott csapat vereségére tippelni, amikor ez indokolt lenne (az oddsok alapján), hiszen az azt jelentené, hogy a végső győzelemért járó 35 pont elvesztése mellett tippelne a játékos. Ennek fényében azt valószínűsítettem, hogy a saját csapat irányában a győzelmek a várható értékhez képest felül, míg a vereségek jelentősen alul⁵ lesznek reprezentálva a kontrollcsoporthoz képest, és inkább döntetlent tippelnek majd a választott csapat győzelmében bizonytalanok.

A vizsgálat lefolytatásához az elődöntők mérkőzéseit választottam ki, hiszen ezeken a meccseken jórészt kiélezett párharcok voltak, és olyan csapatok szerepeltek, amelyeknek elegendő mennyiségű játékos szurkolt ahhoz, hogy értelmezhető méretű csoportokat állítsak fel. Ugyanakkor a játék vége felé a kezdeti nagy játékos szám miatt ez csak a német-brazil ágra volt igaz. Ezért megnéztem, hogy mely csapatok voltak még egyértelműen favoritok a VB előtt a játékosok szerint. Ez alapján a brazilok és németek mögött 3. legnépszerűbb nemzeti tizeneggyel, a spanyolokkal volt még érdemes foglalkozni. Ők mivel nem jutottak tovább a csoportkörből, ezért megvizsgáltam a csoportkörös mérkőzéseiket.

Az elődöntős mérkőzések a Brazília – Németország (61. mérkőzés) és a Hollandia – Argentína (62. mérkőzés) párharcok voltak.

A brazil – német mérkőzésre 265 érvényesen leadott tipp érkezett, közülük 47-en Németországot jelölték meg a VB favoritjának, 88-an a brazilokat, így a maradék 130 tippelő alkotja ebben az esetben a kontrollcsoportot.

5. táblázat: A különböző kimenetekre tippelések száma és aránya a mérkőzésben való érintettség függvényében a Brazília Németország találkozó esetében

	Brazília nyer	döntetlen	Németország nyer
semleges	18 (14%)	59 (45%)	53 (41%)
német	1 (2%)	13 (28%)	33 (70%)
brazil	18 (20%)	39 (44%)	31 (35%)

Forrás: saját mérés

⁵ Alig vagy egyáltalán nem vártam vereségre tippelést.

A 3. táblázatban jól látszik, hogy a németek VB-győzelmére tippelők és a brazil végső sikerben bízők is a saját csapatuk irányában tértek el a semleges szurkolók véleményétől. Érdekes azonban, hogy míg korábban úgy véltem, hogy egyáltalán nem lesz olyan játékos, aki a saját csapatának vereségére tippel, ezen a mérkőzésen egyenesen a németeket hozta ki győztesnek a végső győztesnek is Braziliát tippelő csoport. Ennek fényében tehát az látszik, hogy bár van hatása a korábban meghozott döntésnek, vagy akár érzelmi alapon a csapat-preferenciának, azonban ezeket korlátozott mértékben ugyan, de félre tudjuk tenni és többé kevésbé racionális döntést hozni, bár a semleges szurkolókhöz képest a brazil szurkolók még mindig a saját csapatuk irányában részlehangolók.

A holland – argentin mérkőzésre 268 tipp érkezett. Argentin szurkolóból 19, hollandból 6, semleges szurkolóból 246 adott le tippet erre a mérkőzésre. Itt az alacsony számok könnyen torzíthatnak, ezért bár az itt kapott számok beleillenek a brazil-német mérkőzésre leadott tippek alapján felállított képbe, azért az eredmények fenntartásokkal kezelendők.

6. táblázat: A különböző kimenetekre tippelések száma és aránya a mérkőzésben való érintettség függvényében a Hollandia Argentína találkozó esetében

	Hollandia nyer	döntetlen	Argentína nyer
semleges	98 (40%)	106 (44%)	39 (16%)
argentin	6 (32%)	7 (37%)	6 (32%)
holland	4 (67%)	2 (33%)	0 (0%)

Forrás: saját mérés

3 mérkőzést játszottak a VB-n a spanyolok, kezdjük az elsővel, a spanyol-holland (3. mérkőzés) találkozóval.

7. táblázat: A különböző kimenetekre tippelések száma és aránya a mérkőzésben való érintettség függvényében a Spanyolország Hollandia találkozó esetében

	Spanyolország nyer	döntetlen	Hollandia nyer
semleges	262 (51%)	209 (41%)	39 (8%)
spanyol	77 (79%)	19 (20%)	1 (1%)
holland	3 (27%)	6 (55%)	2 (18%)

Forrás: saját mérés

Ezen a mérkőzésen sokkal inkább a vágyak kivetítése látszik, mint a racionalitás, hiszen bár a semleges szurkolók, sőt még a holland szurkolók is a spanyolokat látták esélyesebbnek, a spanyol VB-címre voksolók sokkal nagyobb arányban várták Spanyolország győzelmét.

A 2. meccsüket Chile ellen játszották (19. mérkőzés).

8. táblázat: A különböző kimenetekre tippelések száma és aránya a mérkőzésben való érintettség függvényében a Spanyolország Chile találkozó esetében

	Spanyolország nyer	döntetlen	Chile nyer
semleges	409 (66%)	192 (31%)	15 (2%)
spanyol	79 (77%)	22 (22%)	1 (1%)

Forrás: saját mérés

Ne felejtjük el, hogy a spanyol szurkolók egy nagy csalódáson voltak túl a hollandok elleni nagyarányú vereséggel. Ennek fényében annak ellenére, hogy a semleges szurkolók jóval nagyobb esélyt láttak a hollandok elleni győzelem esélyéhez képest a chilei csapat megverésére, a spanyol VB-címet tippelők közel ugyanolyan esélyt adtak a győzelemre, mint Hollandia ellen. Tették ezt annak ellenére, hogy papíron gyengébb csapat a chilei a hollandnál, és ezt a semleges szurkolók tippjei is alátámasztják.

A záró kört, már tét nélkül az ausztrálok ellen játszották (33. mérkőzés).

9. táblázat: A különböző kimenetekre tippelések száma és aránya a mérkőzésben való érintettség függvényében az Ausztrália Spanyolország találkozó esetében

	Ausztrália nyer	döntetlen	Spanyolország nyer
semleges	42 (12%)	76 (21%)	237 (67%)
spanyol	6 (10%)	11 (18%)	43 (72%)

Forrás: saját mérés

Ami érdekes a spanyol példán, az az, hogy a 3. mérkőzésre már eltűnt a VB-győzelemre leadott tipp befolyásoló ereje, hiszen addigra már biztos volt, hogy nem juthatnak tovább a csoportból, és ez a semleges és spanyol szurkolók tippjeinek összehasonlításán is jól látszik, hiszen már csak nagyon kis különbségű eltérés mutatkozik pozitív irányban a semleges szurkolók tippjeihez képest. Ez a kis különbség tekinthető tulajdonképpen hibahatárnak is, vagy érzelmi befolyásolónak is, hiszen a racionális motiváló hatások eltűntek a tippelés mögül.

Végül a néhány kiemelt példa után a teljes mérkőzéskínálatot és tippmennységet is megvizsgáltam. Minden mérkőzés tippeléseit három kategóriára osztottam: hazai szurkolóként érintett tippelők, vendég szurkolóként érintett tippelők és semleges szurkolóként tippelők. Minden kategóriában meghatároztam, hogy milyen a kimenetek aránya (1,2,x). Végül a 64 mérkőzés esetén átlagot számoltam. Az eredményeket az 10. és 11. táblázat tartalmazza.

10. táblázat: A különböző kimenetekre tippelés aránya a mérkőzésben való érintettség függvényében azok esetében, akik maguk választották ki a "kedvenc" csapatot

	hazai sikerre tippelés	döntetlenre tippelés	vendég sikerre tippelés
hazai szurkoló	58%	33%	10%
semleges szurkoló	40%	35%	25%
vendég szurkoló	17%	21%	63%

Forrás: saját mérés

A táblázatban látható az egyértelmű különbség a kontroll csoportnak tekinthető semleges szurkolókhöz képest. Mindkét csoport (hazai és vendég szurkoló) különböző kimenetekre történő tippelésének átlaga jelentősen eltér, a saját, választott csapat irányában pozitív irányban.

11. táblázat: A különböző kimenetekre tippelés aránya a mérkőzésben való érintettség függvényében azok esetében, akik kapták (sorsolással) a "kedvenc" csapatot

	hazai sikerre tippelés	döntetlenre tippelés	vendég sikerre tippelés
hazai szurkoló	48%	23%	29%
semleges szurkoló	44%	22%	34%
vendég szurkoló	38%	15%	46%

Forrás: saját mérés

Azok, akik a játékhoz annak kezdete után csatlakoztak, nem választottak, hanem kaptak csapatot. Ők sokkal kisebb mértékben voltak részlelhajlók a megkapott csapat iránt, de a hatás az esetükben is megmutatkozott. Ennek jelentősége abban áll, hogy a korábbi, tőlünk független döntéstől sem tudunk elvonatkoztatni, ugyanakkor kisebb a torzítás, mint amikor a saját korábbi döntésünkhöz ragaszkodunk.

Felvetődött a spanyol mérkőzés kapcsán, hogy a kiesés biztossága gyakorlatilag semleges szurkolókká változtatta az eredetileg spanyol szurkolókat is. Ennek alátámasztására kerestem volna még hasonló csapatot, amely a csoportkörök utolsó fordulójának eredményétől függetlenül már biztos kiesőnek számított, viszont ezek a csapatok annyira kevés szurkolóval rendelkeztek, hogy a vizsgálatokból származó eredményt egyáltalán nem lehet összehasonlítható és megbízható módon kiértékelni. Ezért ennek vizsgálatára későbbi adatfelvétel lehet indokolt.

Összességében megállapítható, hogy a kedvenc csapatra leadott tippek következetesen eltérnek pozitív irányban a várható eredménytől addig, amíg annak győzelmében vagy továbbjutásában legalább matematikai esély szintjén lehet bízni. Onnantól, hogy a csapat már tét nélkül játszik mérkőzést, csak sejteni lehet, hogy ez a hatás gyengül, ennek megbizonyosodásához további adatfelvétel szükséges. Egy korábbi helyzet mindenkit befolyásol, de amikor a magunk korábbi döntését kell igazolni, akkor még inkább részlelhajlók vagyunk.

A döntések függése más játékosok várható döntéseitől

Feltételezésem alapján a játékosok döntései függetlenek egymástól. Ennek a magyarázata abban rejlik, hogy noha van értelme a játékosnak figyelnie a versenytársainak lehetséges lépéseit, azonban a lehetséges versenytársak magas száma miatt nem azonosíthatóak a versenytársak, ezért nem is kerülhet megállapításra, hogy kinek a stratégiájára szükséges reagálni.

Annak érdekében, hogy ez számszerűleg is igazolható legyen, megnéztem, hogy az adott játékosok közvetlen szomszédsága körről körre hogyan változott. Az egyes játékosok szomszédságába a közvetlen környezetben megtalálható 10 ellenfelet soroltam (ahol erre volt lehetőség, előtte 5, utána 5). A besorolást követően megvizsgáltam, hogy körről körre hogyan változott ennek a szomszédságnak az összetétele, mennyire volt az állandó. Csak olyan köröket vizsgáltam, ahol az adott játékos adott le döntést, hiszen ha nem adott le, úgy a versenytársakat sem elemezhettem. Ennek megfelelően körről körre a játékosok környezetének átlagosan 57%-a cserélődött (azok esetében, akik mind a 64 mérkőzésre tippeltek az arány 54%). Ha még szűkebb környezetet (kevesebb mint 10 ellenfél) veszünk alapul, akkor tovább romlik ez az arány.

Mindez az alábbi jelentheti. A játékosok szűk környezetükhöz képest 43%-ban hasonló eredményességgel döntenek, míg 57%-ban ellentétes eredményességgel, mint a környezetük. Ebben az esetben viszont (közel fele-fele arány) a játékosok egyik felével hasonló a döntés, másik felével pedig nem. Annak eldöntése egy szűk környezetben, hogy ki a figyelendő ellenfél ennek fényében nehézkes, hiszen már a szűk környezetben sem alakul ki egyetértés, így nem határozható meg olyan stratégia, amellyel a szűk környezetünkkel szemben egyértelműen előnyre tudunk szert tenni. A fenti gondolatmenet alapján egyértelműen csak az lehet a jó stratégia, ha körről körre a legvalószínűbb eseményt tippeljük meg.

A játékosok szűk környezete annyira változékony, hogy nem jelölhető ki ellenfél stabilan viszonyítási pontnak, illetve mivel nem képezhető az ellenfelekből homogén csoport, így nem lehet az ellenfelek közvetlen környezetével szemben előnyre szert tenni, még sikeres kockáztatás esetén sem.

Következtetések

A labdarúgás iránt érdeklődő nők és a férfiak megközelítően azonos eséllyel tippelik meg egy mérkőzés végeredményét.

A tanulmány megmutatta, hogy alapvetően többen érdeklődnek a labdarúgás iránt a férfiak, ami hétköznapi ismereteinkhez képest nem újdonság, azonban fontos tény, hogy a labdarúgást iránt érdeklődő férfiak és labdarúgás iránt érdeklődő nők tippverseny alapján megállapított előrejelző képessége nem különbözik egymástól szignifikánsan.

Amennyiben nincs egymás teljesítményére hatása a játékosoknak, úgy a racionálisan hozott döntések nem függhetnek más játékosok döntéseitől.

Egy olyan játékban, ahol a játékosok teljesítménye nem egymás teljesítményétől függ, hanem kizárólag külső hatásoktól, abban az esetben a döntéseket nem befolyásolhatja más játékosok várható cselekedete, a várható legnagyobb valószínűségű választási lehetőséget kell választani minden esetben. Amennyiben nem így teszünk, túlzott mértékű kockázatot vállalunk, várható pontveszteséggel a racionálisan döntő ellenfelekkel szemben.

Csökkenő győzelmi esélyek mellett csökken a játékosok aktivitása.

Egy ranglistára épülő versenyben a győzelem eshetősége jelentős motiváló erőt képvisel. Azokban a játékokban, ahol a végső győzelem esélye jelentősen csökken a játékos számára, a játékosok többsége a játék felhagyásával reagál. Amennyiben a győzelem esélyét sikerül valamilyen módon fenntartani, a kilépési arány jelentősen javítható.

A játékosok kisszámú tippvariációban gondolkoztak, kerülve a szélsőséges tippeket.

A 64 mérkőzéses VB-tippjátékban átlagosan 9,25-féle (szórás: 1,8) különböző eredményt adtak le a játékosok. A leadott tippek 2/3-át a 3 leggyakoribb tippel fedték le, azaz a 64-ből 42-43 mérkőzésen mindössze 3 különböző tippet alkalmaztak. A tanulmány eredményei alapján megállapítható, hogy a játékosok általában kisszámú tippvariációban gondolkodnak egy előrejelző játékban és kerülnek a szélsőségeket.

A játékosok általában kockázatvállalóak voltak, negatív kimenetellel.

A játékosok (mint tippelésben érdekelt "szakértők") átlagosan gyengébb teljesítményt értek el, mint ha a fogadóirodákra támaszkodva mindig a legvalószínűbb eredményt tippelték volna meg. A játékosok ezzel a tippverseny során hajlandóbbak voltak kockázatot vállalni és a kockázatvállalásuk általában negatív kimenetelű eredményt hozott.

A korábbi döntések befolyásoló ereje a későbbi döntésekre eltér attól függően, hogy a korábbi döntést a játékos saját maga hozta meg, vagy más hozta meg helyette.

A dolgozat fontos, általánosan az életben is használható jelentősége, hogy megmutatja, hogy egy korábbi döntésünk mennyiben befolyásolja a későbbiekben is a döntéseinket. Amíg a korábbi döntésünkben való bizodal munkat egyértelműen kizáró esemény nem következik be, úgy a valós bekövetkezési esélyektől nagyobb mértékben hitetjük el magunkkal, hogy az adott esemény be fog következni, túlzott optimizmust táplálva a saját döntésünk sikerét illetően. A dolgozat megmutatta, hogy a saját döntés befolyása számottevő eltérést mutat a függetlenül döntőkhöz képest, ugyanakkor a megteremtett szituációba történő beleülés is eredményez torzítást. Ezt lehorgonyzási heurisztikának hívjuk, mivel a játékosok a korábbi döntést, vagy sorsolást viszonyítási pontként fogadták el. A horgony mindkét esetben működött, mind a két esetben a korábbi választásnak fontos szerepe volt, azonban az utóbbiban mérsékeltebb volt ennek hatása.

Az eredmények alapján levezethető az a következtetés, hogy egy döntéshozó nem csak akkor lehet képes végigvinni egy korábbi hibás döntést, amikor az a sajátja, de egy, a pozíciót újonnan megkapó személy sem képes függetleníteni magát a korábbi eseményektől teljes mértékben. Ez a döntéshozók időszakos cserélésének egy pozitív hozadékára mutathat rá, természetesen annak kockázatairól most nem beszélve, hogy ha egy ismeretlen területre kerül valaki, az milyen egyéb kockázatokkal járhat.

Irodalomjegyzék

1. ANDERSSON,P. – EDMAN, J. – EKMAN, M. (2005): Predicting the World Cup 2002 in Soccer: performance and confidence of experts and non-experts. *International Journal of Forecasting* 21 pp. 565–576.
2. FINTOR,G. J. (2012): A sport és a média kapcsolata a középfokú oktatásban. Poszter bemutató. A tanárok tanárának lenni...Jubileumi konferencia Szabó László Tamás 70. születésnapjára, 2012. szeptember 26., Debrecen
3. FINTOR, G. – SZABÓ, J. (2012):A televíziós sportműsorok hatása az egyes társadalmi rétegekre, *Zempléni Múzsza* 2012/1, pp23-29, *Zempléni Múzsza Társadalomtudományi és Kulturális Alapítvány, Sárospatak*
4. GFK (2014): A háztartások sörvásárlása erőteljesen szezonális, *Sajtószolgálat*, 2014. június 5., online elérhetőség: http://www.gfk.com/hu/documents/20140605_gfk%20a%20s%C3%B6r-%C3%A9s%20snackfogyaszt%C3%A1sr%C3%B3l.pdf [letöltve: 2015.09.14]
5. KAHNEMAN, D. (2011): *Thinking, Fast and Slow*, Farrar, Straus and Giroux, New York, magyarul: *Gyors és lassú gondolkodás*, HVG Könyvek, Budapest, 2013
6. KEYNES, J. M. (1936): *The General Theory of Employment, Interest and Money*, 1936, London: Palgrave Macmillan
7. NASH, J. F. (1950): Equilibrium Points in n-Person Games, *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, Vol. 36, No. 1. (Jan. 15., 1950), pp 48-49
8. SHUBIK, M. (1971): The Dollar Auction Game: A Paradox in Noncooperative Behavior and Escalation, *The Journal of Conflict Resolution*, Volume 15, Issue 1, pp. 109-111.
9. SPANN, M. – SKIERA, B. (2009): Sports Forecasting: A Comparison of the Forecast Accuracy of Prediction Markets, Betting Odds and Tipsters, *Journal of Forecasting*, vol. 28., no. 1., pp. 55-72.

**A BUDAPESTI AGGLOMERÁCIÓ KÖZLEKEDÉSI ELÉRHETŐSÉGI
VIZSGÁLATA**
ANALYSIS OF BUDAPEST AGGLOMERATION TRANSPORT ACCESSIBILITY

Jekli Roland¹, Péli László²

⁽¹⁾MA hallgató, ⁽²⁾adjunktus

Gazdaság- és Társadalomtudományi Kar, Szent István Egyetem

E-mail: jekli.roland@gmail.com, Peli.Laszlo@gtk.szie.hu

Összefoglalás

Magyarország a XIX.-XX. századtól kezdődően – hasonlóan a nyugat-európai térséghez – a polgári fejlődés útjára lépett. Ezen belül Budapest, az ország fővárosaként a kedvező természeti adottságok mellett a társadalmi-gazdasági és a közlekedési potenciáljának köszönhetően a Kárpát-medence domináns szereplőjévé vált. A centrumtérkép körül törvényszerűen kialakuló agglomerációs települések lakossági és gazdasági szempontból is erősen kötődnek a városhoz, ahol a közlekedési elérhetőséget vizsgáltam.

Abstract

From the XIX-XX. century, Hungary - similar to the Western European region - took the path of civil development. Budapest, the capital city of the country has become a dominant character in the Carpathian Basin by favorable natural and socio-economic conditions, as well as transport potential. I investigated the traffic accessibility of the unavoidably formed suburbs, which is strongly tied to the city in population and economic aspects.

Kulcsszavak: közlekedéstörténet, közlekedési eszközök, elérhetőségi vizsgálat, budapesti agglomeráció, szuburbanizáció

JEL besorolás: R41

LCC: GR865-874

Bevezetés

A közlekedéstudomány egy rendkívül széles körű, a közlekedéshez kapcsolódó ismeretek integrálásával és kutatásával foglalkozó szakterület, amelynek egyik legfontosabb feladata a helyváltoztatási folyamatok vizsgálata. Meghatározását tekintve a közlekedés a személyeknek, tárgyakkal, gondolatoknak (információk) speciális technikai eszközök segítségével véghezvitt, rendszeres és szervezett helyváltoztatása (szállítása, forgalma).

Az európai térségben a polgári átalakulás – amely egyesek szerint kedvező, mások szerint kedvezőtlen folyamatokat hordozott magában – a gazdaságban új módszerek bevezetését jelentette, amelyeket – időben és hatékonyságában – eltérő ütemben vezettek be. Ennek természetesen Magyarország – ezen belül pedig a főváros és annak térsége is – a részese volt, ahol szintén előtérbe került a személyek és az áruk helyváltoztatásának jelentősége és egyben felértékelődött a közlekedés fontossága. Bár hazánk távol esett a nyugat-európai ipari centrumtérsegtől és ebből fakadóan fokozottan jelentkeztek a közlekedési hálózat alacsony teljesítőképességéből eredő problémák, késve ugyan, de a XIX. század második felére Magyarországnak is sikerült ezeket a nehézségeket leküzdenie. Napjaink gazdasági-társadalmi életének egyik legfontosabb jellemzőjévé a mobilitás vált. Ennek keretében, a modernizációs

folyamatokat figyelembe véve, szinte valamennyi cselekedetünket, tevékenységünket, lépésünket, akarva-akaratlanul meghatározza a közlekedési és információs ágazat, annak minden kedvező és kedvezőtlen tulajdonságával együtt. Vizsgálatunk központi témaköre a Közép-magyarországi régióban található budapesti agglomeráció közlekedési szempontú elérhetőségi tanulmányozása. Kutatásunkban választ kívántunk adni egy világváros mindennapjait érintő olyan rövid- és hosszú távú változásra, amely a gazdasági növekedés egyik motorjának tekinthető.

Anyag és módszertan

Kutatási előzmények

Kutatásunkban a 89/1997. Kormányrendelet (V. 28) által megállapított területi besorolást vettem alapul, amelyet a Központi Statisztikai Hivatal tanulmánya osztott fel összesen 6 szektorra, az 1990. évi népszámlálási és az 1991-1994 közötti statisztikai és tervezési célú adatfelvételeket összegezve. A rendeletben foglaltak szerint az önálló vonzaskörzettel rendelkező települések (pl.: Gödöllő, Vác, Szentendre, Érd) is az agglomeráció részét képezik.

A fő- és gyorsforgalmi úthálózat nyomvonalai a térszerkezetet és közlekedési elérhetőséget nagymértékben meghatározzák, ezért kiemelt figyelmet fordítottunk ezeknek a tényezőknek a vizsgálatára. Pest megye az országos hálózatban fontos tranzit szereppel rendelkezik, ahol a személy- és áruforgalom leginkább átmenő forgalmat jelent a közutakon. A megye közlekedési hálózata főváros központú és sugaras struktúrájú, ahol az egyetlen lényegesebb transzverzális irányú kapcsolatot az M0 autópálya déli, keleti és északi szektora biztosítja. A régió belül a 2707 km hosszú közúthálózatból 233 km gyorsforgalmi út (M0, M1, M2, M3, M5, M6, M7), 257 km elsőrendű főút és 270 km főút nyújt kényelmes és a napszaktól függően gyors eljutást a települések között.

Kutatásunkban a hat agglomerációs szektor közösségi, valamint egyéni közlekedési elérhetőségi táblázatait készítettem el. Elemzésünket egy tetszőlegesen kiválasztott hétköznap reggeli (7 óra 30 perc) és déli (12 óra) időszakban végeztük, ahol a csúcsidőn belüli és a csúcsidőn kívüli forgalmi viszonyokat vettük figyelembe, a minden esetben adott kiinduló állomásról számítva. Természetesen a kapott eredmények nem mindegyik menetrend alkalmával fordultak elő (többek között az ekkor tapasztalható zsúfoltság, baleseti forgalmi dugók miatt), ezért az eltérő esetekben a lehető legközelebb indulási időpontot vizsgáltuk.

A közlekedési formák figyelembevételével készült táblázatokban a kiindulási helyszínek az elővárosok és községek hipotetikus, ugyanakkor a településközpontokhoz lehető legközelebb eső részei voltak, míg célállomásnak a budapesti Clark Ádám terezt választottuk ki, amely mind a mai napig a magyarországi egyszámjegyű főútvonalak (továbbá a 10, 11, 31. sz. főutaké is) érvényben lévő kiindulópontja.

Módszertan

Budapest a hazai és az európai összehasonlításban nézve is társadalmi-gazdasági túlsúllyal bír és többszörös centrumnak tekinthető. Mivel a főváros az agglomeráció, a Közép-magyarországi régió és több szempontból a Kárpát-medence központjának is tekinthető, a gyorsforgalmi úthálózat és ezen belül a közlekedési infrastruktúra fejlesztései rendkívül hangsúlyosak. A közúthálózat fejlesztésével nemcsak Budapest, de az ország időtere is folyamatosan csökken, azaz az országon belül egyre inkább rövidül az elérhetőségi tér, ahol a fővárosi méret

növekedése csak a lassabb belvárosi haladási sebesség miatt következik be. A személygépjármű-állomány növekedésével – ami az életminőség indikátorának is tekinthető – az egyéni közlekedés szerepe is jelentősen felértékelődött.

A közlekedés-földrajzi elemzésem során három, az agglomerációs településről a fővárosba tartó közlekedési irányt határoztunk meg az átláthatóság, ugyanakkor az *időben (perc) lehető legrövidebb eljutás* érdekében:

- vasút (MÁV) és/vagy a fővárosi közösségi közlekedés (BKK) használatával;
- Budapesti Helyiérdekű Vasút (BHÉV) és/vagy távolsági autóbusz közlekedés (Volánbusz Zrt.) és/vagy a fővárosi közforgalmú közlekedés (BKK) használatával;
- gépjármű használatával.

Számításba kellett venni továbbá, hogy mind a közforgalmú, mind pedig az egyéni közlekedés esetében felmerülhetnek olyan differenciák, amikor az idő- és térparaméter kiugró különbségeket mutatott. Ekkor a hosszabb úton közlekedő járművek érték hamarabb célt, azaz hiába volt adott egy, a távolságban mért rövidebb bejutási lehetőség, amennyiben az – például a zsúfoltságból fakadóan – jelentős időbeli veszteségeket okozott. Ezekben az esetekben a leggyorsabb megközelítést helyeztük előtérbe, vagyis a lehető legrövidebb elérési idővel kalkuláltunk, a fentebb említett közlekedési alternatívákat figyelembe véve.

Vizsgálatunk következő lépésében a két feltételezett időpontra vonatkozóan átlagszámítást végeztünk annak érdekében, hogy kerekítsük a menetidők értékeit és közelítsük őket egy köztes időponthoz. Ennek köszönhetően kaptuk meg a napi átlagos elérési időket a távolságok feltüntetésével. Ennek folytatásaként az agglomerációs településeket rangsoroltuk abból a célból, hogy a települések elérési idejének és távolságának pontszámait a későbbiekben összesíteni tudjuk. A pontszámokat csökkenő sorrendben határoztuk meg, vagyis a Budapest központi részébe leggyorsabban bejutó közlekedési alternatívák települései kapták a legtöbb, míg a leghosszabb menetidőkkel rendelkezők a legkevesebb pontszámot, vagyis az adott kategóriában legjobb pozícióban lévő település 80, míg a leggyengébb pozícióban lévő település 1 pontot kapott.

A táblázatok véglegesítése után a kiugró értékek elkerülése végett a pontozásos módszer számítását két esetre kellett felosztanunk. A vasúti közlekedés léte vagy hiánya 40-40 darab településen jelentett volna előnyösebb, illetve hátrányosabb státuszt egy adott város vagy község számára. Ennek megfelelően kétféle kimutatást hoztunk létre, ahol a vasút figyelembevételével vagy a vasút nélkülözésével összesítettük a közlekedési módok után kapott rangsorokat. Előbbi esetében a csökkenő sorrendnek megfelelő következő számot adtuk hozzá a település értékeihez, míg utóbbi esetében ezek az értékek nem kerültek rögzítésre. Számszerűsítve a fentebb leírtakat: A vasúti forgalommal nem elérhető 40 darab város vagy község az első oszlopban 40-40 pontot kapott (az elérhetőségi időért és a távolságért), ugyanis a sorrendiséget és az egyenlőség elvét figyelembe véve ezeket a pontszámokat hozzá lehet rendelni a táblázathoz. A második variációban ezzel szemben ezekkel a hipotetikus értékekkel nem számolhatunk.

Az aggregálást követően alakul ki szektoronkénti felosztásban a rangsorolt, csökkenő sorrendben feltüntetett agglomerációs települések táblázata, amelyben piros színnel tüntettük fel azokat a helységeket, ahol nem állnak meg a vasúti szerelvények (1. táblázat).

1. táblázat: Az agglomerációs települések rangsor szerinti sorrendje az elérési idők alapján, 2016.

Település	Rangsor összesen vasúttal	Település	Rangsor összesen vasút nélkül
Budaörs	476	Budaörs	476
Törökbálint	461	Törökbálint	461
Üröm	433	Üröm	433
Dunakeszi	421	Dunakeszi	421
Diósd	412	Diósd	412
Solymár	412	Solymár	412
Fót	402	Fót	402
Biatorbágy	396	Biatorbágy	396
Budakeszi	390	Érd	387
Remeteszőlős	390	Vecses	386
Érd	387	Pilisvörösvár	354
Vecses	386	Herceghalom	341
Budakalász	375	Gyál	337
Pilisborosjenő	360	Dunaharaszti	330
Nagykovácsi	359	Tárnok	317
Pilisvörösvár	354	Pécel	314
Csömör	350	Budakeszi	310
Pomáz	348	Remeteszőlős	310
Herceghalom	341	Ecsér	308
Gyál	337	Budakalász	295
Kistarcsa	332	Göd	294
Dunaharaszti	330	Csomád	284
Telki	328	Pilisborosjenő	280
Tárnok	317	Nagykovácsi	279
Páty	316	Csömör	270
Kerepes	315	Üllő	269
Pécel	314	Pomáz	268
Nagytarcsa	310	Gödöllő	261
Ecsér	308	Kistarcsa	252
Pilisszentiván	296	Maglód	250
Szentendre	296	Taksony	250
Halásztelek	295	Telki	248
Göd	294	Szódliget	245
Csomád	284	Páty	236
Mogyoród	271	Kerepes	235
Szigetszentmiklós	271	Piliscsaba	235
Üllő	269	Százhalombatta	233
Budajenő	267	Veresegyház	230
Gödöllő	261	Nagytarcsa	230
Maglód	250	Felsőpakony	230
Taksony	250	Pilisszentiván	216
Sóskút	248	Szentendre	216
Szódliget	245	Halásztelek	215
Alsónémedi	242	Isaszeg	212
Szigethalom	237	Gyömrő	208
Piliscsaba	235	Szód	197

Százhalombatta	233	Mogyoród	191
Veresegyház	230	Szigetszentmiklós	191
Felsőpakony	230	Pilisjászfalu	190
Perbál	229	Budajenő	187
Tök	224	Vác	170
Csobánka	221	Órbottyán	169
Zsámbék	219	Dunavarsány	169
Pilisszántó	217	Sóskút	168
Szada	213	Ócsa	167
Isaszeg	212	Erdőkertes	166
Gyömrő	208	Alsónémedi	162
Leányfalu	203	Szigethalom	157
Sződ	197	Perbál	149
Pusztazámor	195	Csörög	148
Tököl	190	Tök	144
Pilisjászfalu	190	Csobánka	141
Vác	170	Zsámbék	139
Órbottyán	169	Vácrátót	138
Dunavarsány	169	Pilisszántó	137
Ócsa	167	Szada	133
Erdőkertes	166	Délegyháza	130
Tahitófalu	165	Leányfalu	123
Tinnye	159	Pusztazámor	115
Pilisszentlászló	149	Tököl	110
Csörög	148	Tahitófalu	85
Pilisszentkereszt	140	Tinnye	79
Vácrátót	138	Pilisszentlászló	69
Délegyháza	130	Pilisszentkereszt	60
Dunabogdány	118	Dunabogdány	38
Pócsmegyer	104	Pócsmegyer	24
Majosháza	103	Majosháza	23
Kisoroszi	96	Kisoroszi	16
Szigetmonostor	93	Szigetmonostor	13
Visegrád	93	Visegrád	13

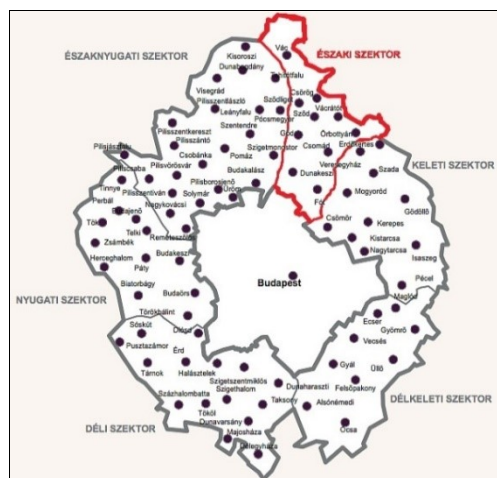
Forrás: Saját szerkesztés, 2016.

A vizsgált indikátorok kiválóan mutatják, hogy a Közép-magyarországi régió agglomerációs települései milyen eltérést produkálnak egy mutató hozzárendelésekor vagy annak figyelembe vétele nélkül. A táblázatban jól látható, hogy melyek azok az elővárosok, amelyek esetében a vasúti közlekedés hiánya kisebb, vagy nagyobb hatást gyakorolt a megközelíthetőségre.

Ezt követően ismét felosztottuk a településeket az agglomerációs szektorok szerint, ugyanis ennek a kategorizálási módszernek köszönhetően válik áttekinthetővé a térség közlekedési modellje és esetleges hierarchikus felépítése. Tanulmányunk erre vonatkozó fejezete egyben az eredmények ismertetését is magába foglalja.

Eredmények (A budapesti agglomeráció településeinek szektoronkénti elemzése)*Északi szektor*

	Település	Rangsor összesen vasúttal	Település	Rangsor összesen vasút nélkül
Északi szektor	Dunakeszi	421	Dunakeszi	421
	Fót	402	Fót	402
	Göd	294	Göd	294
	Csomád	284	Csomád	284
	Sződliget	245	Sződliget	245
	Szöd	197	Szöd	197
	Vác	170	Vác	170
	Órbottyán	169	Órbottyán	169
	Csörög	148	Csörög	148
	Vácrátót	138	Vácrátót	138

**1. ábra: A budapesti agglomeráció északi szektorának települései az elérési idők alapján**

Forrás: Saját szerkesztés, 2016.

Amint a 2. táblázatban látható, az agglomeráció északi szektorának vezető települései közlekedési szempontból kiváló megközelíthetőséggel rendelkeznek, amelyben szerepet játszanak a történelmi szempontból is hangsúlyos 70. és a 71. sz. vasútvonalak. Az urbanizálódás folyamata a korabeli vasúti és vicinális szakaszok megépítésével kezdődött a térségben, amely egyben a népesség növekedését is eredményezte. Jól látható, hogy még a gyengébb eredményt produkáló városok és községek is rendelkeznek vasúti ellátottsággal, amely biztos közlekedési kapcsolatot jelent Budapest kerületeihez. A szektor egyetlen megyei jogú városának, Vácnak a kedvezőtlen értékét a távolságból fakadó alacsonyabb pontszám magyarázza, ugyanakkor elérhetőségi pozícióját egy hatékony közlekedésszervezési megoldás erősíti: napszaktól függően Z70-es jelzéssel zónázó vonat közlekedik Budapestig, a köztes megállóhelyeket nem érintve.

A középrétegek lakóhelyének számító szektorban elhatárolódik egy Duna menti települési „tengely”, amely a táblázatban előnyösebb pozíciókban lévő településeket foglalja magába: Dunakeszi, Göd, Sződliget és Fót. A közúti közlekedésben a helységenként közelebb és távolabb található M2-es gyorsforgalmi út jelenti a gyorsabb bejutást a fővárosba.

Keleti szektor

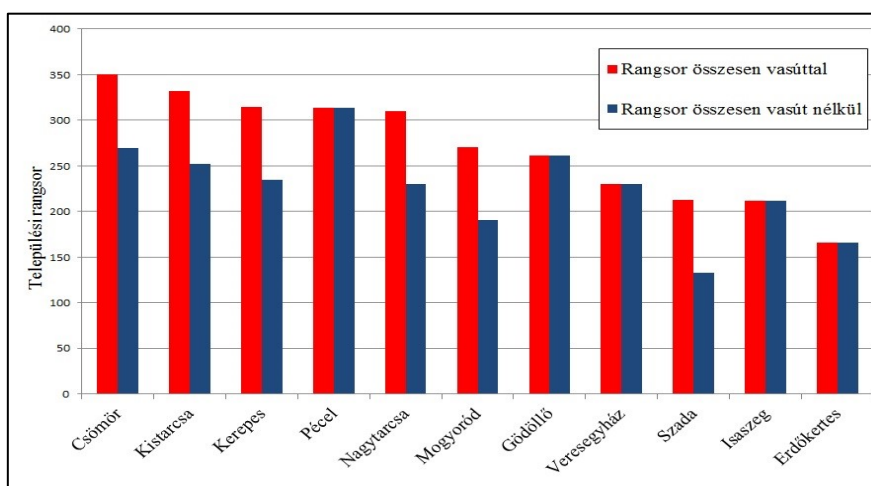
A II. számú, keleti szektor esetében (3. táblázat) már nagyobb eltérések mutatkoznak az északi szektorénál a rangszámok esetében, ugyanakkor az eredmények nem tükrözik hűen a valóságot (1. ábra). Habár az olyan települések, mint Csömör, Mogoród és Kerepes – amelyeknek 1990-1996 között jelentősen növekedett a lakosság számuk –, valamint a kizárólag a megyei kórháznak köszönhetően városi rangot kapott Kistarcsa nem rendelkeznek vasúti ellátottsággal, a közlekedésükben elfoglalt kedvező helyzetüket az M0-s autótút keleti szektorának szomszédsága, a sűrű menetrenddel bíró autóbusz járatok és a HÉV-vonalak biztosítják. Utóbbi esetében a szerelvények Budapest-Örs Vezér tere és Gödöllő (H8), valamint Budapest-Örs Vezér tere és Csömör (H9) között szállítják az utasokat.

	Település	Rangsor összesen vasúttal	Település	Rangsor összesen vasút nélkül
Keleti szektor	Csömör	350	Pécel	314
	Kistarcsa	332	Csömör	270
	Kerepes	315	Gödöllő	261
	Pécel	314	Kistarcsa	252
	Nagytarcsa	310	Kerepes	235
	Mogyoród	271	Veresegyház	230
	Gödöllő	261	Nagytarcsa	230
	Veresegyház	230	Isaszeg	212
	Szada	213	Mogyoród	191
	Isaszeg	212	Erdőkertes	166
	Erdőkertes	166	Szada	133



2. ábra: A budapesti agglomeráció keleti szektorának települései az elérési idők alapján

Forrás: Saját szerkesztés, 2016.



3. ábra: A keleti szektor agglomerációs települési rangsora az elérési idők szerint
Forrás: Saját szerkesztés, 2016.

Idegenforgalmi szempontból kulcsfontosságú szereplőnek számít a Mogyoród és Kerepes Szilasliget településrészének határában található, 1986-ban épített Hungaroring versenypálya, amely egy naptári évben több jelentős hazai és nemzetközi motoros- és autós (pl.: Formula-1 Magyar Nagydíj) rendezvényeknek ad otthont. A pálya a gépjárművel nem rendelkező szurkolók számára is könnyen elérhető az események megrendezésekor, mivel a közelben fekvő települések autóbusz- és HÉV-járatait módosított menetrendek szerint és akár új megállóhelyek létesítésével közlekedtetik.

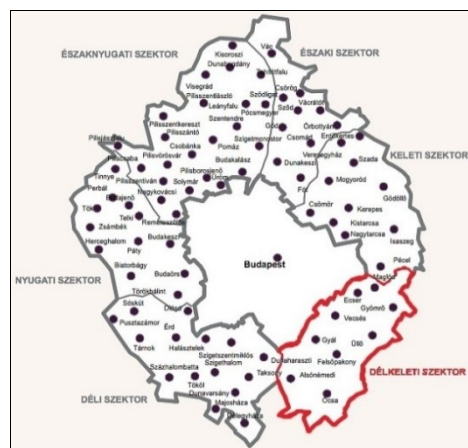
Gödöllő, mint a szektor központja és a budapesti agglomeráció rangos bolygóvárosa¹, 2015-ben 32 720 lakossal rendelkezett és több szempontból is – Pécellel és Veresegyházzal egyetemben – a térség egyik legjobb forgalmi helyzetű városának számított.

¹ Bolygóváros: Olyan, a központi várostól nem messze található, közepes, vagy nagy népességgel rendelkező város, mely átveszi a centrum városának néhány fontosabb szerepkörét.

A személygépkocsival való kiváló elérhetőségét leginkább az 1978-ban átadott M3-as autópálya határozza meg, amely építéskor a környező településekre is térségfejlesztő hatást gyakorolt. Ilyen község például Szada (kb. 5 perc, 3,3 km) is, amely a sztráda közelségének köszönhetően tudja ellensúlyozni a vasúti közlekedés hiányából fakadó hátrányos helyzetét. Erdőkertes (kb. 8,8 km, 14 perc) és Isaszeg (kb. 10,5 km, 13 perc) esetében ugyanakkor éppen ellentétes ez az állapot, ugyanis ezek a települések távolabb esnek a legközelebbi autópálya-felhajtótól, ennek következtében az elérési idejüket is inkább a vasút és a közforgalmú közlekedés eredményei tudják potenciálisan csökkenteni.

Délkeleti szektor

	Település	Rangsor összesen vasúttal	Település	Rangsor összesen vasút nélkül
Délkeleti szektor	Vecsés	386	Vecsés	386
	Gyál	337	Gyál	337
	Ecsér	308	Ecsér	308
	Üllő	269	Üllő	269
	Maglód	250	Maglód	250
	Alsónémedi	242	Felsőpakony	230
	Felsőpakony	230	Gyömrő	208
	Gyömrő	208	Ócsa	167
	Ócsa	167	Alsónémedi	162



4. ábra: A budapesti agglomeráció délkeleti szektorának települései az elérési idők alapján

Forrás: Saját szerkesztés, 2016.

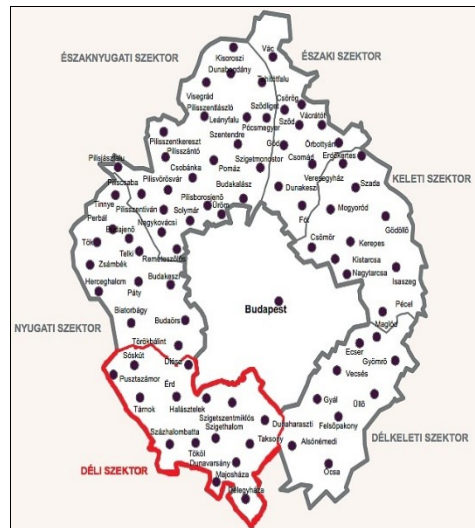
A Liszt Ferenc nemzetközi repülőtér szomszédságában fekvő, eredetileg a fővárosi gyártelepek ingázó munkásai által lakott települések társadalmi polarizáltsága ma is meghatározó a szektorban (4. táblázat): „Az agglomeráció falusi miliőbe ágyazott munkás- és kisvállalkozói lakóhelye az alföldi szektor.” (Beluszky (2007). Közlekedési szempontból ugyanakkor – az északi szektor vasúti közlekedéssel ellátott részeihez hasonlóan – történtek előremutató fejlesztések az elmúlt évtizedekben, amelynek hatására a települések hatékonyan tudtak a fővároshoz kapcsolódni. Ez egyrészt a 100. és a 120. sz. vasúti fővonalaknak, másrészt az M0-s körgyűrűnek, a 4. számú főút 2x2 sávós szakaszának és az M5-ös autópálya csomópontjainak köszönhető. Kivételt a térség egy-egy déli városa (Ócsa) és nagyközsége (Alsónémedi) jelent, amelyek a nagysebességű útvonalaktól való távolság miatt és – utóbbi esetében – a vasút hiányából fakadóan hátrányosabb besorolásba kerültek.

Déli szektor

Budapest vonzáskörzetének 15 települést magába foglaló déli szektora igencsak változatos képet mutat a rangsorok összehasonlításában (5. táblázat). A sorrendben első négy település az egész agglomerációban kitüntetett elérhetőségi idővel bír és kiváló közlekedési kapcsolatot tart fenn a főváros belső részeivel. Az utazni vágyók vasúttal, HÉV-vel, elővárosi autóbusszal, távolsági Volán-járatokkal és az egyéni közlekedés ismert eszközeivel juthatnak a budapesti centrumba. Taksony, Százhalombatta, Dunavarsány és Délegyháza esetében tisztán látszik, hogy csak a vasúti forgalom miatt lehetséges jobb besorolásba rendezni ezeket a településeket,

mert a személygépkocsival való elérhetőségük nem mondható kedvezőnek. Pusztázamort és Sósikut azonban már a vasút is elkerüli, ezért esetükben csak az M7-es autópálya közelsége lehet alternatívája a gyors megközelíthetőségnek.

	Település	Rangsor összesen vasúttal	Település	Rangsor összesen vasút nélkül
Déli szektor	Diósd	412	Diósd	412
	Érd	387	Érd	387
	Dunaharaszti	330	Dunaharaszti	330
	Tárnok	317	Tárnok	317
	Halásztelek	295	Taksony	250
	Szigetszentmiklós	271	Százhalombatta	233
	Taksony	250	Halásztelek	215
	Sósikút	248	Szigetszentmiklós	191
	Szigethalom	237	Dunavarsány	169
	Százhalombatta	233	Sósikút	168
	Pusztázámor	195	Szigethalom	157
	Tököl	190	Délegyháza	130
	Dunavarsány	169	Pusztázámor	115
	Délegyháza	130	Tököl	110
Majosháza	103	Majosháza	23	



5. ábra: A budapesti agglomeráció déli szektorának települései az elérési idők alapján

Forrás: Saját szerkesztés, 2016.

Mindemellett a ráckevei HÉV három további települést (Szigetszentmiklós, Szigethalom, Tököl) is érint útja során, ezáltal csúcsidőben felveszi a versenyt a közúti közlekedéssel. A rangsor végén található Majosháza azonban minden szempontból hátrányos helyzetű szereplő a szektor elérhetőségi vizsgálatában, ugyanis jelentős idővesztést okozva – négy buszjárat kivételével – átszállásra kényszeríti az utasokat Budapest határán kívül. A község megközelíthetősége a szomszédos Délegyházánál és Dunavarsálynál is rosszabb, mivel a Ráckevei-(Soroksári) Duna partján fekvő települést épp hogy csak, de elkerülik a vasút- és HÉV-vonalak.

Nyugati szektor

A Budai-hegység déli lábánál fekvő agglomerációs települések nemcsak a térség, de az ország szempontjából is alapvető gazdasági súllyal rendelkeznek. A nyugati szektor elővárosai az agglomeráció hierarchiájának csúcsán találhatóak, ugyanis ezekben a térségekben teljedett ki leginkább az 1980-as évektől kezdődő lakossági és gazdasági szuburbanizáció.

Budakeszi a nyugati szektor magas presztízsű, átalakulóban lévő alvóvárosa², ahol már érezhető az gyorsforgalmi utaktól és a vasúti vonalaktól mért távolság, valamint a csúcsidőszakban jellemző zsúfoltság. A településen ezért az elővárosi és a Volán autóbussz-közlekedést fejlesztették az elmúlt évtizedekben, hogy gyors elérhetőséget biztosítsanak a budapesti Széll

² Alvóváros: Lakóhely funkciójú városok, amelyek népessége a központban vagy a közeli bolygóvárosban dolgozik.

Kálmán és Széna térre. A lista második felében szereplő települések szintén csak autóbusszal és gépjárművel érhetőek el a lehető leggyorsabban, ami a kimutatás adataiból is látható.

	Település	Rangsor összesen vasúttal	Település	Rangsor összesen vasút nélkül
Nyugati szektor	Budaörs	476	Budaörs	476
	Törökbálint	461	Törökbálint	461
	Biatorbágy	396	Biatorbágy	396
	Budakeszi	390	Herceghalom	341
	Herceghalom	341	Budakeszi	310
	Telki	328	Telki	248
	Páty	316	Páty	236
	Budajenő	267	Budajenő	187
	Perbál	229	Perbál	149
	Tök	224	Tök	144
	Zsámbék	219	Zsámbék	139
	Tinnye	159	Tinnye	79

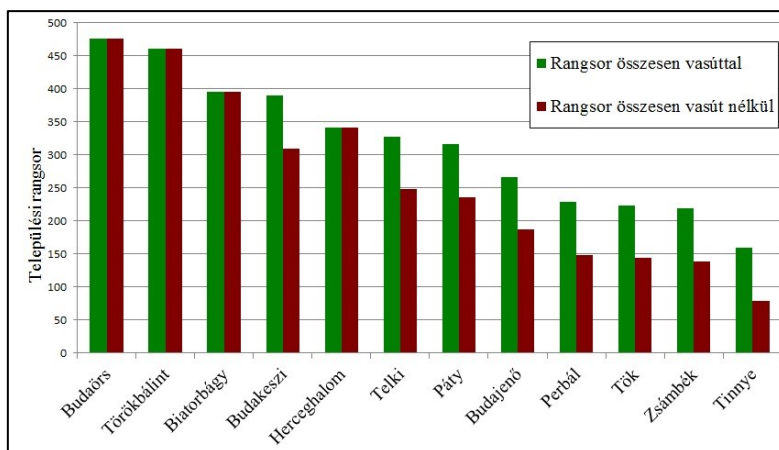


6. ábra: A budapesti agglomeráció nyugati szektorának települései az elérési idők alapján

Forrás: Saját szerkesztés, 2016.

A nyugati szektor elérhetőségi adatait a 6. táblázat mutatja be, melyből megállapítható, hogy Budaörs és Törökbálint gazdaságföldrajzi adottságai egyedülállóak, mivel a vonzáskörzet nyugati „városkapujaként”, valamint a multinacionális nagyvállalatok és gazdasági társaságok logisztikai központjaként jelenik meg a térségben, több esetben zöldmezős³ beruházások formájában. Mindemelllett a 2015-ben 28 045 fő lakosú város ingázási egyenlege gyakorlatilag nullának tekinthető, ami azt jelenti, hogy még a fővárosra is kiemelkedő munkaerővonzást tud gyakorolni (KSH, 2015). Elérhetőségi szempontból a rangsorban szereplő két város a 80 települést tekintve is listavezető, vagyis Budaörsről és Törökbálintról lehet leggyorsabban és leghatékonyabban megközelíteni a főváros centrumát a vizsgált közlekedési eszközökkel, amint azt a 2. számú ábra is mutatja. Az 1. sz. vasúti fővonal, az M0-s autót, valamint az M1-M7 autópálya közös bevezető szakasza – a Budapesttől távolabb található Herceghalom és Biatorbágy esetében is – még csúcsidejében is kiváló megközelíthetőséget jelent a közlekedőknek.

³ Zöldmezős beruházás: Korábban mezőgazdasági művelés alatt álló földterület ipari felhasználásba vétele, teljesen új beruházás, új infrastruktúra és új épületek létrehozásával. Általában városok választják ezt a megoldást veszteséges vagy kihasználatlan mezőgazdasági területeik hasznosítása mellett új munkahelyek létrehozására, és új adóbevételi források kialakítása céljából. Ehhez kapcsolódó hír 2016-ban, hogy Magyarország kezdeményezte Pest megye önálló régióvá válását az Európai Bizottságnál 2018-tól. A kettéválasztás célja az, hogy a Budapesthez képest kevésbé fejlett Pest megyére kedvezőbb európai uniós támogatási feltételek legyenek érvényesek 2020 után. Ennek következtében az új régió – ezáltal az agglomeráció települései is – további zöldmezős beruházások fejlesztési helyszínékként tud szolgálni a főváros barnamezős beruházásaitól különállóan.

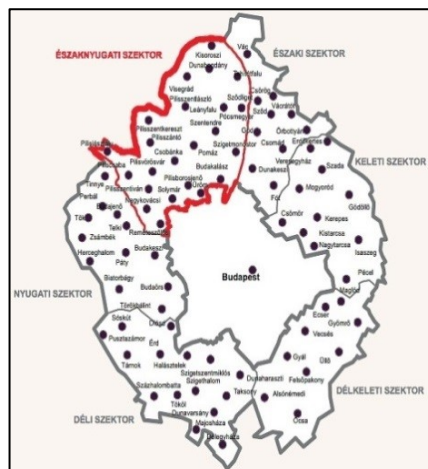


7. ábra: A nyugati szektor agglomerációs településeinek rangsora az elérési idők alapján

Forrás: Saját szerkesztés, 2016.

Északnyugati szektor

	Település	Rangsor összesen vasúttal	Település	Rangsor összesen vasút nélkül
Északnyugati szektor	Üröm	433	Üröm	433
	Solymár	412	Solymár	412
	Remeteszőlős	390	Pilisvörösvár	354
	Budakalász	375	Remeteszőlős	310
	Pilisborosjenő	360	Budakalász	295
	Nagykovácsi	359	Pilisborosjenő	280
	Pilisvörösvár	354	Nagykovácsi	279
	Pomáz	348	Pomáz	268
	Pilisszentiván	296	Piliscsaba	235
	Szentendre	296	Pilisszentiván	216
	Piliscsaba	235	Szentendre	216
	Csobánka	221	Pilisjászfalu	190
	Pilisszántó	217	Csobánka	141
	Leányfalu	203	Pilisszántó	137
	Pilisjászfalu	190	Leányfalu	123
	Tahitótfalu	165	Tahitótfalu	85
	Pilisszentlászló	149	Pilisszentlászló	69
	Pilisszentkereszt	140	Pilisszentkereszt	60
	Dunabogdány	118	Dunabogdány	38
	Pócsmegyer	104	Pócsmegyer	24
Kisoroszi	96	Kisoroszi	16	
Szigetmonostor	93	Szigetmonostor	13	
Visegrád	93	Visegrád	13	



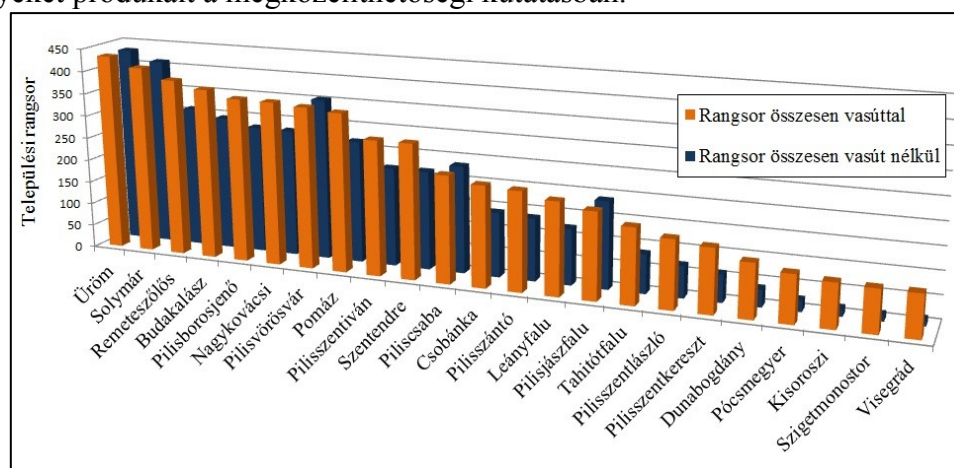
8. ábra: A budapesti agglomeráció északnyugati szektorának települései az elérési idők alapján

Forrás: Saját szerkesztés, 2016.

A huszonhárom, főleg lakófunkciójú települést magába foglaló északnyugati szektor közül csak öt települést érint közvetlenül vasútvonal. A 7. számú táblázatból kiderül, hogy a rangsorban első két helyezett, Üröm és Solymár a fővároshoz való közelségének, valamint a vizsgált közlekedési hálózatok gyorsaságának köszönhetően az egész budapesti vonzáskörzetben a legjobb elérhetőségi idővel rendelkeznek. Itt található az a 2. sz. Budapest-Esztergom vasútvonal, amely további három települést (Pilisvörösvár, Piliscsaba, Pilisjászfalu) integrál az

elővárosi közlekedéshálózatba. A szakasz a közelmúltban (2012-2015 között) az Európai Unió (85%) támogatásából és hazai (15%) finanszírozásból jelentős felújításon ment keresztül, 44,5 milliárd forint értékben. Ennek keretében modernizálták az infrastruktúrát (elektronikus jelző- és biztosítóberendezés, forgalomirányító központ átépítése, közúti felüljáró létesítése) és előkészítették a szakasz villamosítását is, amelyet 2016-2017-ben terveznek a szakemberek kivitelezni. A rekonstrukció eredményeként további menetidő csökkenésben bízhatnak az érintett térség lakosai (Nemzeti Infrastruktúra Fejlesztő Zrt., 2015).

A H5-ös HÉV a szektorban három városon halad keresztül (Budakalász, Pomáz, Szentendre), amely a versenyképes autóbusz- és egyéni közlekedés mellett a vasúti forgalom hiányából fakadó lehetséges negatívumokat is ellensúlyozni tudja. Ez az összefüggés olvasható ki a 3. számú ábrából is, mivel Pomáz vonatkozásában egyáltalán nem, Budakalász és Szentendre – mint fő turisztikai célpontok – esetében pedig csak egy pozícióval romlik a vasút figyelembe vétele nélküli elérhetőségi rangsor a többi településhez képest. A fenti eredményhez természetesen az is hozzátartozik, hogy a többi agglomerációs város és község kedvezőtlen eredményeket produkált a megközelíthetőségi kutatásban.



9. ábra: Az északnyugati szektor agglomerációs települési rangsora az elérhetőségi idők szerint

Forrás: Saját szerkesztés, 2016.

A piros színnel jelölt települések közül Remeteszőlős, Nagykovácsi és Pilisborosjenő községek az elővárosi autóbusz (BKK-Volán) járatokkal tudnak hatékonyabban a főváros közösségi közlekedéséhez kapcsolódni. A Budai-hegység további települései (Pilisszentiván, Csobánka, Pilisszántó, Pilisszentlászló, Pilisszentkereszt) a természetföldrajzi és funkcionális (rekreációs szerepkör, kertvárosi jelleg) viszonyokból eredően nem építettek ki fontosabb hálózatokat, ezért ebben a térségben a közúti szállítás (autóbusz és személygépkocsi) maradt a meghatározó közlekedési forma. Tahitótfalut, Leányfalut és Visegrádot is az országos autóbuszjáratokkal és gépjárművel lehet elérni a 11. sz. főúton. Utóbbi esetében a torzító hatás elkerülése végett nem vettük figyelembe a naponta kora reggeltől estig, óránként közlekedő Visegrád-Nagymaros kompjáratot, amely a 70. sz. Budapest-Szob vasútvonallal teremt optimális kapcsolatot. A Dunán való átjutást biztosító kompot mellőző döntésnek és fővárostól való 40 km távolságnak köszönhetően került Visegrád a ranglista végére, azonban közlekedési kapcsolatai korántsem olyan hátrányosak, mint Pócsmegyeré, Kisoroszié és Szigetmonostoré. A Szentendrei-szigeten található három település között csupán a – budai oldal irányába – tahitótfalui hídról közelíthető meg, amely belső perifériát és egyben kitérőt jelent az utaskilométer és az időbeli távolság szempontjából. A korlátozott közúti elérhetőség további alternatívái a kisoroszi, surányi és szigetmonostori révátkelések, amelyek a – községenként – naponta kevesebb, mint nyolc induló autóbuszjáratot szemben fel tudják venni a versenyt.

Következtetések

Főbb megállapításaink a budapesti agglomerációs települések közlekedési elérhetőségével kapcsolatban az alábbiak:

- a) egy adott közlekedési mód kedvezőnek tekinthető elérési ideje erősíti, azonban nem biztosítja a kiválasztott település rangsorban való elsőrendű pozícióját (pl.: Vác);
- b) Budapesttől távolodva az agglomerációs települések elérhetőségi ideje a legtöbb esetben a közlekedési alternatívák teljesítményétől és csak kisebb hányadban a távolságtól függ;
- c) több esetben azok a közlekedési eszközök (pl.: komp) jelentenek kedvezőbb elérhetőséget egy adott település számára, amelyeket az esetleges torzító hatásuk miatt volt szükséges kizárni a vizsgálatból (pl.: Visegrád);
- d) a kiépített infrastruktúrák (autópálya-csomópontok, vasút- és HÉV-állomások) és az azokhoz való közelség minden esetben térségfejlesztő és az elérhetőséget javító tényezők (pl.: Törökbálint, Budaörs, Szentendre);
- e) az elővárosok és a községek közlekedési elérhetőségét erősen befolyásolják a természetföldrajzi körülmények, amelyek relatív periférikus területeket hoznak létre (pl.: Szentendrei-sziget, Pilis települései);
- f) az autópálya-felhajtók közelsége egyértelműen növeli az érintett települések népességmegtartó és egyben bővülő erejét;
- g) a vonalas infrastruktúra léte és a Budapesthez való kapcsolódási képesség jelentős mértékben meghatározza a térség területi versenyképességét.

Megállapítható továbbá, hogy a főváros vonzáskörzetének települései a heterogén természetföldrajzi viszonyokból, valamint a társadalmi-gazdasági-közlekedési fejlődési pályákból fakadóan eltérő forgalmi kapcsolatokat létesítettek a centrummal az elmúlt két évszázadban. A hátrányosabb helyzetű szektorok (pl.: északnyugati szektor) esetében a térségi kapcsolatok műszaki és infrastrukturális fejlesztéseit szükséges előtérbe helyezni (az említett szektor esetében például az M0 autópálya északnyugati szektorjának kiépítése), amelyben az elérhetőség javítása kulcsfontosságú paraméternek számít.

A budapesti agglomerációban a közlekedési infrastruktúra fejlesztése erősítené a szektorok térszerkezeti kohézióját, amelyek így nem kizárólag lakófunkciót biztosítanak az ott élőknek, hanem az erős gazdaságnak köszönhetően jobb megélhetést is. Ilyen települések közül már több is megtalálható a vonzáskörzetben, amelyek bolygóvárosként jelennek meg az elővárosi szektorokban (pl.: Dunaharaszti, Budaörs, Gödöllő, Vác). Budaörs esetében például egy városmag körül kialakuló („edge-city”) növekedési pólust érdemes megemlíteni, amely a kis- és közepes, valamint a multinacionális vállalatok telephelyéül szolgál és funkcionálisan sokszínű, dinamikusan fejlődő területet foglal magába. A kis- és nagykereskedelem megjelenésével a munkaerő elszívó hatása is jelentkezik, amely a mindennapi közlekedésben is érzékelhető. Ennek következtében ugyanis a helyi és az agglomerációból a főváros felé ingázó munkaerő helyben marad, amely tehermentesíti a csúcsidőben amúgy is zsúfolt elővárosi közlekedést. További előnye, hogy a Budapestre irányuló áramló munkaerő nem töri meg a település gazdasági fejlődését és a központi városból reggel kifelé, este befelé tartó forgalom kiegyensúlyozottabbá teszi a térség közlekedési struktúráját.

Ennek ellenére a fő közlekedési tengelyektől távol eső és a csúcsidőszakban – a zsúfoltságból fakadóan – hosszú megközelíthetőségi idejű közösségi és egyéni közlekedéssel sújtott településeken – akár a főváros szomszédságában is – stagnálás, vagy az átlagtól elmaradó fejlődés tapasztalható (pl. Szentendrei-sziget, Pilis települései). Ezekben a periférikus térségekben az infrastrukturális elérhetőségi nehézségeket a közúthálózat folyamatos

fejlesztésével és karbantartásával lehet ellensúlyozni annak érdekében, hogy a települések versenyképesek maradjanak és fejlődésnek induljanak az agglomerációban.

Irodalomjegyzék

1. Beluszky P. (szerk.) (2007): Közép-Magyarország. In: Horváth Gy. (szerk.): A Kárpát-medence régiói. Pécs-Budapest Magyar Tudományos Akadémia Regionális Kutatások Központja, Dialóg Campus Kiadó., 6. kötet, 566 p.
2. Erdősi F. (2005): Magyarország közlekedési és távközlési földrajza. Budapest – Pécs, Dialóg Campus Kiadó, 504 p.
3. Mezei I. (szerk.) (2006): A magyar vasút krónikája a XX. században. Budapest, MÁV Zrt. Vezérigazgatóság, 420 p.
4. Perczel Gy. (szerk.) (2003): Magyarország társadalmi-gazdasági földrajza. Budapest, ELTE Eötvös Kiadó, 632 p.
5. 89/1997. (V. 28.) Kormányrendelet a budapesti agglomeráció, valamint a Balaton kiemelt üdülőkörzete lehatárolásáról
6. http://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/mo_telepuleshalozata/agglomeracio.pdf
Letöltés: 2016.07.27.
7. https://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_wdsd003b.html Letöltés: 2016.07.27.
8. <http://nif.hu/2015/08/ujra-elindul-a-vonatkozlekedes-budapest-es-esztergom-kozott/>
Letöltés: 2016.07.27.
9. <http://futar.bkk.hu/?map=13/47.501/19.053&layers=GSVB> Letöltés: 2016.07.27.
10. http://ujmenetrend.cdata.hu/uj_menetrend/volan/index.php Letöltés: 2016.07.27.
11. <http://elvira.mav-start.hu/elvira.dll/> Letöltés: 2016.07.27.

**A TERMÉSZETI KÖRNYEZET ÉRTÉKELÉSÉNEK VIZSGÁLATA
KINYILVÁNÍTOTT PREFERENCIÁKBÓL BECSÜLT ÉRTÉK
MEGHATÁROZÁSÁVAL**
THE EXAMINATION OF ECOSYSTEM VALUATION USING REVEALED
PREFERENCE APPROACH

Kerpely Klára¹, Horváth Bálint², Bakosné Böröcz Mária PhD³

(1) független kutató, (2) PhD hallgató, (3) egyetemi docens

(1) WWF Magyarország (2) (3) Gazdaság- és Társadalomtudományi Kar, Szent István Egyetem
E-mail: klara.kerpely@wwf.hu, horvath@carbonmanagement.hu, borocz.maria@gtk.szie.hu

Összefoglalás

Európában és a világ más részein, politikai szinten is egyre számottevőbb az igény a természet értékének beépítésére a különböző ágazatok döntéshozatalába. A környezetértékelési esetek száma egyre nő, a felhasználási területek tárháza a helyitől az országoson át a globális szintig húzódik. Kutatásunk célja, hogy az alapvetően természetvédelmi indítatásból megvalósult élőhely-rehabilitáció szélesebben értelmezett eredményeiről, társadalmi hatásairól további információhoz jussunk. A kinyilvánított preferenciákból becsült érték meghatározásának segítségével jelen esettanulmányban a természeti tőke monetáris értékelésére szolgáló módszerrel egy konkrét, hazai mintaterület értékelésére vállalkoztunk a Szabadság- szigeti mellékág revitalizációs program esetében.

Abstract

According to the current European and global trends the consideration of environmental values in decision making processes is turning to be a more and more significant aspect in political level. The number of the ecosystem valuation cases is highly increasing and the application surface for the certain methodologies includes local, national and global level examinations as well. Our research aims to discover a broader horizon of social and economic values of a project which targeted environmental improvement in the first place. The present paper introduces a case study for the economic valuation of natural capital through revealed preference methodology. The subject of the examination is an actual project concerning the revitalisation of the Szabadság Island side branch of the Danube near Mohács.

Kulcsszavak: környezetértékelés, kinyilvánított preferencia, természeti erőforrások, vízgazdálkodás

JEL besorolás: Q51, Q57

LCC kód: GE195-199, GE300-350

Bevezetés

A XXI. század egyik legizgalmasabb transz-diszciplináris kutatási területe a természet és gazdaság viszonya. Ahogy a természet és az emberi környezet állapotának romlása, az erőforrások egyre szűkösebbé válása, valamint ezek összefüggése a klasszikus közgazdaságtan növekedési diszciplinájával egyre nyilvánvalóbbá vált, úgy kerültek egyre inkább a közgazdaságtan érdeklődési körébe a környezet- és természetvédelmi kérdések (Fogarassy et al, 2008). Az elmúlt évtizedekben a természet értékét pénzben kifejezni képes módszertanok gyors és sokrétű fejlődésnek indultak. Európában és a világ más részein, politikai szinten is

egyre számottevőbb az igény, a természet értékének beépítésére a különböző ágazatok döntéshozatalába. A szakmai érdeklődés e két – vagy több – tudományág metszéspontjában kialakult kutatási és szakpolitikai terület iránt Magyarországon is megjelent. A környezetértékelési esetek száma egyre nő, a felhasználási területek tárháza a helyitől az országoson át a globális szintig húzódik.

Jelen kutatásunk célja az, hogy az alapvetően természetvédelmi indíttatásból megvalósult élőhely-rehabilitáció szélesebben értelmezett eredményeiről, társadalmi hatásairól további információhoz jussunk. Az esettanulmányban a természeti tőke monetáris értékelésére szolgáló módszerrel egy konkrét, hazai mintaterület értékelésére vállalkoztunk a kinyilvánított preferenciákból becsült érték meghatározásának segítségével. Vizsgálatunk tárgya egy dunai mellékág, a Mohácson található Szabadság- szigeti mellékág revitalizációs programja. A projektről ugyanis már az indulásakor feltételezték, hogy a természeti szempontok mellett, megvalósítása különböző társadalmi-gazdasági előnyökkel is jární fog. Ilyenek az ellátó szolgáltatások, melyek a kinyerhető alapanyagokat és más haszonvételeket jelentik. Továbbá, ide sorolhatjuk az olyan szabályozó szolgáltatásokat, mint az éghajlat megőrzésében betöltött szerep, a levegő- és víztisztítás, a kórokozók kordában tartása, az árvizek és más szélsőségek mérséklése. Beszélhetünk kulturális szolgáltatásokról is, melyek köre a rekreációs lehetőségektől, az oktatáson és információn keresztül a szakrális értelmezésig terjed. Külön csoportot képeznek a fenntartó szolgáltatások. Ide tartozik többek között az elsődleges produkció (biomassza-termelődés), a talajképződés és a tápanyagok körforgalma (Ungvári et al., 2012).

Irodalmi áttekintés

A természeti tőke fogalmát a különböző irányokból közelítő szerzők más és más, bár gyakran egymáshoz nagyon közel álló, egymással átfedő értelemben használják. A kifejezés eredetét a közgazdaságtanban alapfogalomként használt „tőke” természetre történő kiterjesztésére vezetik vissza (Costanza – Daly, 1992; Boros, 2004; Brand, 2009; TEEB Foundations, 2010). A természeti tőke fogalmának nagy előnye, hogy bevezetése részben áthidalja a szakadékot a közgazdaságtan és az ökológia tudománya között, mivel mindkét tudományág képes értelmezni (Szlávik 2007, Ungvári et al., 2012). A tágan értelmezett természeti tőkét alkotó összetevők hármas felosztását, amelyről a szakirodalomban egyetértés látszik kialakulni (Hacsaturov, 1985; Costanza – Daly, 1992; Szlávik, 2007), az 1. táblázat foglalja össze.

1. Táblázat: A természeti tőke összetevőinek az osztályozása

A természeti tőke összetevői		
Készletek	Abiotikus áramlások	Természeti (ökológiai) rendszerek
Ércek, ásványok, sók Fosszilis energiahordozók Felszín alatti vízkészletek egy része stb.	Napenergia Szél Víz helyzeti energiája Geotermikus energia Tengerjárás, hullámozás stb.	Ökoszisztémák (pl. erdők, folyók, talaj) struktúrája, jellemzői, funkcionális folyamatai
Nem megújuló, kimeríthető	Korlátlanul megújuló, kimeríthetetlen	Korlátozottan megújuló, kimeríthető

Forrás: Saját fordítás Európai Környezeti Ügynökség ábrája alapján (2014)

A természeti tőke értékelését az információsűrités folyamatának tekinthetjük, amely adott tárgy vagy fogalom különböző jellemzőit egyetlen, közös és ennek köszönhetően összehasonlítható tulajdonságba, az értékebe sűriti össze (Vatn – Bromley, 1994; Szlávik, 2005). A közgazdaságtanban ez az egydimenziós értékmérő jellemzően a piac által meghatározott, pénzben kifejezett ár, ami a piaci szereplők preferenciái mentén, a piaci tranzakciók során alakul ki. Az élő természet, és az általa biztosított ökoszisztéma szolgáltatások azonban többnyire a piaccal nem rendelkező közjavak és kvázi közjavak közé tartoznak. A piacoknak ez a hiánya – néhány behatárolt tőkeelemtől eltekintve – jelentősen megnehezíti a természeti tőke értékének a meghatározását (Turner et al. 1994; Marjainé, 2005b; Szlávik, 2005). A környezetértékelés fejlődése során előtérbe került a természet értékének a részekre bontása, annak érdekében, hogy az egyes értékrészek különböző módszerekkel jobban megragadhatóvá váljanak. A környezet-gazdaságtani megközelítésben legszélesebb körben elterjedt tipológia a Teljes Gazdasági Érték koncepció, ami az emberi használat szempontjából elemzi a természetnek tulajdonítható értéket (Pearce – Moran, 1994; Turner et al., 1994; Marjainé, 2005b; Szlávik, 2007).

A természeti tőke és szolgáltatásai teljes gazdasági értékének pénzbeli kifejezésére többféle eljárást dolgoztak ki a környezet-gazdaságtanban. Ezek részletes leírását adja Marjainé (2005a) és a TEEB tanulmányok alapozó kötete (TEEB Foundations, 2010). Az elterjedt környezetértékelési módszerek megközelítésük alapján többféleképpen csoportosíthatók. A szempontokat az 2. táblázatban összegeztük.

2. Táblázat: A természet pénzbeli értékelésére használt módszerek csoportosítása

	Tényleges magatartáson alapuló, piaci árakhoz kötődő módszerek		Jövőbeni magatartáson alapuló
	Hagyományos piac	Rejtett piac	Konstruált piac
	Keresleti görbe nélkül	Keresleti görbe becsülhető	
	Költség- (vagy nyereség) alapú	Kinyilvánított preferencián alapuló módszerek	Feltárt preferencián alapuló módszerek
Közvetlen (direkt)	Termelékenységváltozás Helyreállítási költség	Ellátó szolgáltatások piaca	Feltételes értékelés Csoportos értékelés
Közvetett (indirekt)	Helyettesítési költség Helyettesítő termékek Árnyékprojekt Hatás-válasz módszer	Utazási költségek Hedonikus árak Keresleti különbségek Megelőzési kiadások	Feltételes rangsorolás Feltételes választás

Forrás: Saját szerkesztés Pearce – Moran, 1994; Szlávik, 2007; Marjainé, 2005b; TEEB Foundations 2010 alapján

A kinyilvánított preferenciákon alapuló módszerek közös jellemzője, hogy a fogyasztók valós magatartását vizsgálják, és tényleges piaci tranzakciók adják a számítások alapját. Ugyanakkor a természeti javakra és szolgáltatásokra vonatkoztatható árak nem ezek közvetlen piacán, hanem olyan helyettesítő (rejtett) piacokon jelennek meg, amelyek valamilyen ismert kapcsolatban állnak a vizsgált természeti jelenséggel. A leggyakrabban használt eljárások az utazási költségek módszere, a hedonikus ármódszernek nevezett ingatlanpiaci értékelésen alapuló eljárás és a keresleti különbségek módszere (Pearce – Moran, 1994; Szlávik, 2005; Marjainé, 2005b). Ide tartozik a kevésbé elterjedt megelőzési (vagy biztosítási) kiadások eljárás, ami olyankor használható, amikor a fogyasztók önállóan is lépéseket tesznek egy

negatív környezeti hatás megelőzése vagy mérséklése érdekében (Pearce – Moran, 1994). Brouwer (2006) szerint a természetmegőrzésre fordított lakossági adományok a biológiai sokféleség csökkenése elleni megelőzési kiadásnak tekinthetők, tehát hasonló módszerrel figyelembe vehetők a környezetértékelésben. Szintén alkalmas helyettesítő piac lehet a biodiverzitás értékének a becsléséhez a faültetésre vagy madáretetésre fordított állampolgári kiadások összege (Clucas et al., 2015).

Anyag és Módszertan

A kutatásban vizsgált mintaterület egy dunai mellékág, mely a magyar Duna szakasz déli részén, Mohács külterületén található, a mohácsi komptól északra, az új-mohácsi (bal) part mentén (1. ábra). A mintegy 3,5 km hosszú és átlag 100 m széles mellékágat egy 47 hektár kiterjedésű, hosszúkás sziget, a Szabadság-záton választja el a Duna főágtól.



1. Ábra: A Szabadság-sziget és mellékág elhelyezkedése

Forrás: Saját jelölés, Google maps 2015.

A helyettesítő piacokon alapuló kinyilvánított preferencia eljárások módszertana a következő hat lépésből áll (Kontoleon – Pascual, 2007; TEEB Foundations, 2010):

1. Meg kell határozni, hogy létezik-e olyan tényleges piac, amely kapcsolatban áll, vagy valamely módon összekapcsolható a vizsgálni kívánt természeti erőforrással, és így helyettesítő piacként használható. Fel kell tárni, hogy a természeti erőforrás vagy a környezetminőség változása milyen hatást gyakorol a piaci szereplők termelési és vásárlási döntéseire, és az mely piacon nyilvánul meg.
2. Ezt követően a kapcsolat jellemzői alapján választható ki, hogy az adott piacon melyik kinyilvánított preferencia eljárás – az utazási költségek, a hedonikus ingatlanárak, a kereseti különbségek, vagy a megelőzési kiadások – a legmegfelelőbb módszer az értékeléshez.
3. A harmadik lépés piaci adatok gyűjtése a ténylegesen megtörtént tranzakciókkal kapcsolatban. Ebben a szakaszban, ha az erőforrások megengednek, marketingkutatással a vásárlói magatartás okai is feltárhatók. A piaci adatok alapján megbecsülhető a helyettesítő piacon érvényes keresleti függvény.

4. A rejtett piacnak a vizsgált természeti tényezővel fennálló kapcsolata és a keresleti függvény alapján következtetni lehet a természeti tényezőben bekövetkező változás által az egyéni hasznossági szintben okozott változás értékére.
5. Ötödik lépésként meg kell határozni az értékelt természeti erőforrás szempontjából releváns népesség nagyságát. Ezt követően a rejtett piacon megfigyelt viselkedésből számított értékeket (átlagot) aggregálják, vagyis kiterjesztik a releváns lakosságra nézve.
6. Végül, amennyiben indokolt (például örökértékre van szükség), megfelelő diszkontráta megválasztásával, az előző fejezetben található képlet segítségével kiszámítható az összesített jelenérték.

A módszer előnye, hogy valós piaci információkon nyugszik, így a kritériumértékesítés nem megkérdőjelezhető. Az eredményt azonban jelentősen torzíthatja a természeti tényező és a helyettesítőnek választott piac közötti kapcsolat, ezért ennek meghatározása kulcsfontosságú. A módszer hátránya, hogy adatigénye nagy lehet és gyakran a kívánt felbontásban nem is elérhetőek, továbbá, hogy elsősorban a használattal összefüggő értékrészeket tudja becsülni. Utóbbi alól kivétel lehet a természetvédelmi szervezetek támogatásán alapuló értékelés, hiszen ekkor az állampolgári kiadások alapján elvileg a használattól független értékrészek (a létezési és örökségi érték) társadalmi hasznossága is mérhető. A pontosabb eredményekhez azonban a kifizetések motivációit is szükséges feltárni.

Eredmények

A Brouwer (2006) által ismertetett elképzelés alapján vizsgálatunkban a WWF Magyarország Alapítvány magánadomány-gyűjtő programját helyettesítő piacként kezelve alkalmaztuk a kinyilvánított preferencia módszert. A magánadományozói programban a mellékág-rehabilitációra felajánlott adományok összegéből kiszámítottuk az egy főre jutó átlagot, majd aggregáltuk az értéket a magyar lakosságra nézve. A vizsgálat során abból indultunk ki, hogy a befizetett adományok tükrözik az egyének tényleges preferenciáit, és ily módon alkalmasak a kinyilvánított preferenciákon alapuló társadalmi jólét változásának a számszerűsítésére.

A WWF egyéni támogatói programjának a lényege, hogy az alapítvány az általa végrehajtott természetvédelmi projektek finanszírozásához magánszemélyektől is gyűjt pénzbeli adományokat. 2009 júniusában indult el az utcai adománygyűjtési program, amely nem egyszeri befizetésekre épít, hanem havonta állandó összegű, folyamatos támogatásra. A WWF Magyarország és a magánszemély egy egyszerű támogatási szerződést köt, amely alapján a havi rendszeres befizetés csoportos beszedési megbízással teljesül a támogató bankszámlájáról a WWF Magyarország bankszámlájára. A szerződés bármikor lemondható. Induláskor a támogató kiválaszthatja, hogy a WWF melyik projektjét szeretné adományaival támogatni, amiről névre szóló oklevelet kap. Egyszerre 8-10 projekt szerepel a támogatható programok listáján, de választható a szervezet általános természetvédelmi munkája is. Ez a rendszer lehetővé teszi a kifejezetten a Szabadság-szigetre és mellékágára felajánlott adományok nyomon követését és összesítését.

A támogatókat a WWF Magyarország a főváros és több vidéki nagyváros közterületein jelen lévő „követői” segítségével toborozza, valamint a szervezet honlapján keresztül és telefonon is lehet támogatási szerződést kötni. Ebből következik, hogy a WWF által megszólított lakosság létszámánál a toborzásba fektethető munkaerő-kapacitás jelenti az abszolút korlátot. Így a magyar lakosságnak csak egy töredékét, elsősorban a fővárosi és nagyvárosi lakosok közül

kikerülő részét tudták eddig elérni. A WWF-toborzók tapasztalatain alapuló nagyságrendi becslés szerint általában tíz megszólított ember közül eggyel sikerül támogatói szerződést kötni. Mivel a megállított személyek számáról nincs nyilvántartás, ezért a továbbiakban ezzel a 10%-os aránnyal számoltunk. Az összes magánadományozói szerződés számából (20.302) kikövetkeztethető, hogy a megszólítottak száma az öt év alatt 200.000 fő körül lehetett. A „tízből egy” adatból azt gondolhatnánk, hogy az emberek 90%-a számára a természet nem ér semmit, mert nem adományozott semekkora összeget a védelmére. Természetesen ez nagyon szélsőséges feltételezés, hiszen még becslés sem áll rendelkezésre arról, hogy hányan vannak közülük, akik a természetvédelmet más módon (nem a WWF-en keresztül) támogatják, vagy azért nem kötnek szerződést, mert az utcai adománygyűjtést nem tartják megfelelő módszernek, vagy a természetvédelem finanszírozását az adókon keresztül tartják megfelelőnek.

A Szabadság-szigeti mellékág-rehabilitáció 2009 júliusától 2014 januárjáig szerepelt a támogatható projektek között, és ezalatt összesen 1256 egyéni támogatói szerződést kötöttek meg rá. Ez az összesen megkötött támogatói szerződésnek 6,2 százaléka. Azonban, ha a 2014-es, az adományozói programban teljes, de a szóban forgó projekt szempontjából töredék (egy hónap) évet nem vesszük figyelembe, akkor 2009-2013 években a mellékágat támogatók aránya 8,9% volt. Az 1256 szerződés 1143 adományozóhoz tartozik. A mellékágat választó adományozók közel fele, 539 fő budapesti lakos, 604-en pedig valamelyik vidéki településen élnek. Az 1143 szerződés közül csak 844 vált aktívvá, vagyis ők azok, akikről legalább egy alkalommal valóban levonásra kerülhetett – csoportos beszédessel – a felajánlott havi adomány. A program indulásakor a minimum felajánlható támogatás havi 500 Ft volt, 2011-től ez 700 forintra emelkedett. A leggyakrabban felajánlott adomány 700 és 1000 Ft közötti összeg, és bár néhányan ennek az 5-10-szeresét is befizették, az átlag is havi ezer forint körül alakult. Az adományok megoszlását és az átlagos havi adományösszegeket foglalja össze a 3. táblázat.

3. Táblázat: Adományok havi átlagos összege

Havi adomány/fő (Ft)	Ezt az összeget választó szerződő (fő)	Átlagos adomány/hó/fő (Ft)
700 alatt	63	513
700-1000	814	917
1001-1500	129	1463
1501-2000	81	1993
2001-3000	40	2828
4000-5000	11	4841
10.000	5	10.000
Összesen	1143	1177
Aktív befizető	844	

Forrás: WWF Magyarország, 2014

Ezzel az adománygyűjtési módszerrel a WWF Magyarország összesen 14,8 millió forint egyéni adományt tudott összegyűjteni a Szabadság-szigeti mellékág rehabilitációjára. A különböző években begyűjtött adományok azonos, 2014-es jelenértékre hozásához nem állt rendelkezésre elég részletes adatbázis, ezért a számításnál csak egyszerűen összeadtuk a befolyt adományokat. A teljes összeget a támogatók számával (844) elosztva megkapjuk, hogy az egy adományozóra jutó átlagos összeg 17.537 Ft volt. Ennyit fordítottak a WWF adományozói átlagosan a

Szabadság-sziget és mellékág rehabilitációjának a támogatására. Az adományozói befizetéseket helyettesítő piacként kezelve tehát ezzel a számmal írhatjuk le a vizsgált természeti érték eltűnését megelőzni szándékozó egyéni kiadásokat.

Az egyéni jólétmérték-változás becslése

A támogatás motivációiról nem álltak rendelkezésünkre adatok, azonban a közvetlen használati érték szerepe gyakorlatilag kizárható. Véleményünk szerint a WWF egyéni adományozóinál a használattól független értékrészek – a létezési és az altruista érték – játszhatnak fontos szerepet. A WWF Magyarország az adatokat a fentebb bemutatott összesített formában bocsátotta a rendelkezésünkre, ezért nem nyílt lehetőség kereszttáblák készítésére, amelyekkel a felajánlások összegét a befizetők társadalmi- gazdasági jellemzőivel össze lehetett volna vetni keresleti görbe becslése érdekében. Ezért a mellékág felélesztéséből fakadó egyéni jólétmérték-változást az ország teljes lakosságára nézve a 17.537 Ft átlagos összegből kiindulva becsültük.

Fontos észben tartani, hogy a toborzók által elért, megszólított és a WWF munkájának bemutatását végighallgató „minta” nem statisztikai alapon került kiválasztásra, hanem a helyszíneken könnyen elérhető alanyokat kérdezték meg. A Szabadság-szigetet támogatók ezer fő körüli csoportjának demográfiai jellemzői tekintetében vagy nem áll rendelkezésünkre adat, vagy a minta jellemzői eltérnek az ország felnőtt lakosságának jellemzőitől. Egyedül a nemek közti arány közelíti meg a magyarországi felnőtt lakosságban megfigyelhető, de a χ^2 -próba nem igazolta a két eloszlás azonosságát. A reprezentativitás hiányára és így az eredmények viszonylag alacsony megbízhatóságára tehát felhívjuk a figyelmet, mivel azonban ez a kutatás nem döntés-előkészítéshez készül, az ebből adódó torzulás kisebb jelentőségű. A minta bizonytalanságait észben tartva a gondolat kísérlet szintjén dolgoztunk vele tovább.

A WWF Magyarország nyilvántartása szerint 2009-2013 között megkötött összes egyéni támogatói szerződés 8,9%-a vonatkozott a mellékágra, más természetvédelmi tevékenység helyett. Ezt az értéket összeszorozva a becsült 10%-os támogatóvá válási aránnyal azt kapjuk, hogy a megszólított sokaságnak a 0,89%-a fejezte ki pozitív preferenciáját a mellékág helyreállításával kapcsolatban tényleges piaci tranzakción keresztül. Ezt az arányt a WWF-nek befizetett adományok átlagával összeszorozva 156 Ft/fő értéket kaptuk.

$$17.537 \text{ Ft} \times 0,089 \times 0,1 = 156 \text{ Ft}$$

Ezt a becsült összeget tekintettük a magyarországi lakosságra vonatkozóan, a Szabadság-szigeti mellékág fennmaradásából fakadó egyéni jólétnövekedés mértékének.

Össztársadalmi haszon becslése

Az előbbieken bemutatott eredmények alapján aggregálás útján becsültük meg a teljes társadalom jólétében bekövetkezett változást. Az aggregálás során az egyéni jólétmérték változását összeszoroztuk az érintett lakosság létszámával. Az összesített érték rendkívül érzékeny az alapsokaság megválasztására, ezért három különböző népességcsoportra is elvégeztük a számítást. A 2011-es népszámlálás adatai szerint az ország aktív korú (20 és 64 év közötti) lakossága 6.219.315 fő (KSH 2013). A 0,89 százalékos arányt erre a sokaságra vetítve és az átlagos befizetéssel beszorozva a kapott érték 970,7 millió forint. A fenti feltételezéseket elfogadva ennyi a mellékág- rehabilitációból fakadó össztársadalmi jólét-növekedés értéke. Az

érték azonban a másfélszeresére nő, ha az aggregálást a teljes 15 évnél idősebb lakosság nyolcmillió feletti létszámával végezzük. Ugyanakkor ellenkező irányba módosítja az eredményt, ha feltételezzük, hogy a piac általános elméletének megfelelően a jövedelmi helyzet pozitív kapcsolatban van a kereslettel, jelen esetben a természet értékének pénzübeli áldozatvállaláson keresztül történő elismerésével. A jövedelmi helyzetet – és ez által a fizetési képességet – jól közelítő indikátornak a foglalkoztatottságot választottuk, mivel ez az adat a népszámlálási eredmények közt elérhető. A 2011-es népszámlálás szerint az országban 3,94 millió fő volt a foglalkoztatottak száma (KSH 2013). Csak ezt a sokaságot figyelembe véve, 615,4 millió Ft értéket kaptunk eredményül. A hazai népesség eltérő csoportjait alapul választó számítások eredményeit a 4. táblázatban foglaltuk össze.

4. Táblázat: A jólétváltozás aggregált értéke

Egyéni átlag jólétváltozás	Aggregálás alapját adó sokaság (fő)	Aggregált érték (Ft)
156 Ft	Foglalkoztatottak	3.942.723
	20-64 év közötti	6.219.315
	Teljes felnőtt lakosság	8.489.969

Forrás: Saját számítás KSH adatok felhasználásával, 2011.

A kinyilvánított preferencia eljárással végzett becslés szerint a Szabadság-sziget mellékágának helyreállítása Magyarország lakossága számára 615,4 – 1325,1 millió forint közötti jólétnövekedést eredményezett.

Következtetések

A világszinten egyre növekvő számú környezetértékelési eset összefoglalói alapján levonható a következtetés, hogy van létjogosultsága a természeti tőke pénzübeli értékének a meghatározására törekedni. Ily módon kimutathatóvá válik, hogy az ökoszisztémák nyújtotta – piacokon meg nem jelenő – szolgáltatások a fejlett világban is jelentősen hozzájárulnak a társadalom jólétének fenntartásához, értékük a GDP-hez fogható nagyságrendű lehet. Saját eredményeink és a nemzetközi esetek tanulságai alapján is úgy gondoljuk, hogy össztársadalmi szempontból indokolt lenne a különböző szintű költség-haszon elemzéseket kibővíteni, és beemelni a CBA kereteibe a nehezen mérhető ökoszisztéma szolgáltatások értékét is (Fogarassy – Kovács, 2016). A WWF magánadományozói programjának vizsgálatával a gyakorlatban teszteltük Brouwer elméletét, miszerint a természetvédő szervezeteknek juttatott adományok rejtett piacként használhatók a környezetértékelésben. A kutatásunk alátámasztja, hogy a módszer körültekintő alkalmazásával érvényes eredményekhez juthatunk a társadalom értékítéletével, és ezen keresztül az egyes természeti elemek szerepével kapcsolatban az össztársadalmi jólét fenntartásában. Mivel a természetvédelmi szervezetek jellemzően kiemelten közhasznú státuszúak és működésük átlátható, a magánadományozóktól származó bevételek összesített adatai általában nyilvánosan elérhetőek. Így ezek alapadatként felhasználhatóak rejtett piacon alapuló környezetértékeléshez. A ténylegesen befizetett adományok összege és az adományozók által támogatott természeti jószág értéke közé egyszerű egyenlőségjelet tenni azonban módszertani hiba lenne, ami a természet társadalmi jóléthez való hozzájárulását jelentősen alulértékelő eredményekhez vezetne.

Irodalomjegyzék

1. Boros T. (2004): Két új ökológiai fogalom: a „természeti tőke” és a „környezeti fenntarthatóság” értelmezése és alkalmazása gyakorlati problémákra. Műszaki információ. Környezetvédelem. Vol. 9-10. 3-23. p. ISSN 0209-5769.
2. Brand F. (2009): Critical natural capital revisited: ecological resilience and sustainable development. Ecological Economics Vol. 68. No. 3. 605-612. p. <http://dx.doi.org/10.1016/j.ecolecon.2008.09.013>
3. Brouwer R. (2006): Do stated preference methods stand the test of time? A test of the stability of contingent values and models for health risks when facing an extreme event. Ecological Economics. Vol. 60. No. 2. 399-406. p. <http://dx.doi.org/10.1016/j.ecolecon.2006.04.001>
4. Costanza R. – Daly H. E. (1992): Natural capital and sustainable development. Conservation Biology. Vol. 6. 37-46. p. <http://dx.doi.org/10.1046/j.1523-1739.1992.610037.x>
5. Clucas B. – Rabotyagov S. – Marzluff J. M. (2015): How much is that birdie in my backyard? A cross-continental economic valuation of native urban songbirds. Urban Ecosyst. Vol. 18. No. 1. 251-266. p. <http://dx.doi.org/10.1007/s11252-014-0392-x>
6. Fogarassy, Cs, Kovacs, A. (2016): The cost-benefit relations of the future environmental related development strategies in the Hungarian energy sector. YBL Journal Of Built Environment. Vol. 4. No. 1. 33-48. p. <http://dx.doi.org/10.1515/jbe-2016-0004>
7. Fogarassy, Cs., Lukács, Á., Nagy, H. (2008): Potential benefits of linking the Green Investment Scheme of the Kyoto Protocol with institutional voluntary markets like the Chicago Climate Exchange. In: ENVECON - UK Network of Environmental Economics. London, Nagy-Britannia. 14. p.
8. Hacsaturov T. Sz. (1985): A természethasználás gazdaságtana. Budapest, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 295. p., ISBN: 9632215397
9. Kontoleon A. – Pascual U. 2007. Incorporating Biodiversity into Integrated Assessments of Trade Policy in the Agricultural Sector. Volume II: Reference Manual. Chapter 7. Economics and Trade Branch, Geneva, United Nations Environment Programme.
10. KSH 2013: Népszámlálás 2011. Részletes táblák http://www.ksh.hu/nepszamlalas/reszletes_tablak (letöltve: 2014.11.22)
11. Marjainé Szerényi Zs. (szerk.) (2005a): A természetvédelemben alkalmazható közgazdasági értékelési módszerek. Budapest, Környezetvédelmi és Vízügyi Minisztérium, 155. p., ISBN 963218307x
12. Marjainé Szerényi Zs. (2005b): A feltételes értékelés alkalmazhatósága Magyarországon. Budapest, Akadémiai Kiadó, 192 p., ISBN: 9789630582353
13. Pearce D. – Moran D. (1994): The Economic Value of Biodiversity. London, IUCN, Earthscan Publications Ltd., 172 p., ISBN: 1853831956
14. Szlávik, J. (2005): Fenntartható környezet- és erőforrásgazdálkodás. Budapest, KJK-Kerszöv Jogi és Üzleti Kiadó Kft., 317 p.
15. TEEB Foundations (2010): The Economics of Ecosystems and Biodiversity Ecological and Economic Foundations. Edited by Pushpam Kumar. London and Washington, Earthscan. 456 p., ISBN: 9780415501088
16. Ungvári G. – Molnár Zs. – Varga Gy. – Ellison D. (2012): Ökoszisztéma- szolgáltatások nagyságrendi becslése vízgyűjtő szinten a vízkörforgást leíró vízháztartási jellemzők alapján. Budapest, 31 p.
17. Vatn A. – Bromley D. V. (1994): Choices without Prices without Apologies. Journal of Environmental Economics and Management. Vol. 26. No. 2. 129-148. p. <http://dx.doi.org/10.1006/jeem.1994.1008>

**EGYES FÖLDMINŐSÍTÉSI ÉS FÖLDPIACI TÉNYEZŐK ÖSSZEHASONLÍTÓ
GAZDASÁGI ELEMZÉSE NÉMETORSZÁG ÉS FRANCIAORSZÁG PÉLDÁJÁN¹**
COMPARATIVE ECONOMIC ANALYSIS OF LAND VALUATION AND LAND
MARKET FACTORS USING THE EXAMPLES OF GERMANY AND FRANCE

Naárné Tóth Zsuzsanna PhD¹, Orlovits Zsolt², Naár Antal Tamás³, Sóreg Ádám Pál⁴

Gazdaság- és Társadalomtudományi Kar, Szent István Egyetem

¹egyetemi docens, ²adjunktus, ^{3,4}PhD hallgató

E-mail: Toth.Zsuzsanna@gtk.szie.hu, Orlovits.Zsolt@gtk.szie.hu, naaratamas@gmail.com,
adam.soereg@gmail.com

Összefoglalás

A földértékelésre vonatkozóan nincs egységes módszer használatban az Európai Unióban, értékelési mód és cél szerint különbözik. Ez problémát jelent a termőföld közgazdasági értékének és árának meghatározásában is. Kutatásunk során két uniós tagállam, Németország és Franciaország földértékelési és –minősítési rendszerét vizsgáltuk. Véleményünk szerint az ismertetett eljárások bizonyos elemei hasznosak lehetnek a hazai föld értékelési rendszer korszerűsítése során. A földértékelési rendszereken túl a termőföld piaci árát alakító közgazdasági tényezőket és a Németországban, illetve Franciaországban kialakult piaci árakat, valamint az azokat befolyásoló tényezőket is elemeztük.

Summary

There is no uniformly applied land valuation methodology in the European Union. Methods differ according to the aims and techniques of the valuation. Hence the determination of the economic value and the price of agricultural land is problematic. In our research the land valuation systems of two EU Member States (Germany and France) were examined. In our opinion, some elements of the described methods may be useful in the modernization of the Hungarian system of land valuation. In addition to the land valuation systems, the economic factors influencing the market value of agricultural land, the existing market prices and their influencing factors in Germany and France were analyzed.

Kulcsszavak: földminősítés, földértékelés, földár, közgazdasági tényezők, NUTS-2

JEL besorolás: R10, R11

LCC kód: HD28-9999

Bevezetés

A földértékelés, földminősítés kérdésével az elméleti és gyakorlati szakemberek a világ több területén is intenzíven foglalkoztak és foglalkoznak. Megállapítható, hogy a földértékelésre vonatkozóan nincs egységes módszer használatban az Európai Unióban, értékelési mód és cél szerint különbözik (Naárné, 2006; Naárné, 2009), ami problémát jelent a közgazdasági értékének és árának meghatározásában is. Munkánk során két uniós tagállam, Németország és Franciaország földértékelési és –minősítési rendszerét vizsgáltuk annak tükrében, hogy az



¹EMBERI ERŐFORRÁSOK
MINISZTERIUMA

AZ EMBERI ERŐFORRÁSOK MINISZTERIUMA ÚNKP-16-4 KÓDSZÁMÚ ÚJ NEMZETI
KIVÁLÓSÁG PROGRAMJÁNAK TÁMOGATÁSÁVAL KÉSZÜLT”

ismertetett eljárások bizonyos elemei hasznosak lehetnek-e a hazai föld értékelési rendszer korszerűsítése során. A természeti viszonyokat kifejező talajértékszám, termőhelyi értékszám a földértékelésnek csak az egyik, elsődlegesen ökológiai szempontokat figyelembe vevő oldala. A másik a közgazdasági tényezőket kifejező értékszám. E kettő együttesen képes a föld való értékét teljes egészében kifejezni. (Naárné et al., 2016) A közgazdasági tényezők értéknövelő vagy -csökkentő szerepet játszanak a földérték meghatározásakor. Kutatásunk során vizsgáltuk a földértékelési rendszereken túl a termőföld piaci árát alakító közgazdasági tényezőket és a Németországban, illetve Franciaországban kialakult piaci árakat, valamint az azokat befolyásoló tényezőket.

Földminősítés és földértékelés

A földminősítés egy olyan, jellemzően hatósági eljárás, amely során a termőföldek minőségi jellemzői az adott ország földügyi nyilvántartása számára megállapításra kerül. A földminősítésnek tehát két feladata lehet:

- a természeti-ökológiai jellegű minősítés (hazánkban ez a minőségi osztályba sorolással valósul meg), valamint
- a gazdasági minősítés (Magyarországon az aranykorona-érték megállapítása).

A természeti adottságokon alapuló minősítés során a talajokat azok különböző *ökológiai tulajdonságai* alapján sorolják be aszerint, hogy a vizsgált földterület művelési ágában való hasznosításához milyen *potenciális adottságokkal* rendelkeznek. Ezzel szemben a gazdasági minősítés célja a termőföldnek a *mezőgazdasági hasznosítása által várhatóan realizálható eredmény* – nem közvetlenül pénzbeli – kifejezése. Egy adott ország földminősítési rendszere tehát akkor működik hatékonyan, ha hozzájárul az *optimális termelési szerkezet kialakításához*, azaz annak eldöntéséhez, hogy a talajadottságok figyelembe vétele mellett mit és milyen ráfordítások (pl. talajerő-utánpótlás, melioráció) mellett érdemes rajta termeszteni.

A földminősítés nem azonos a földértékeléssel, mert ez utóbbi becslés nem hatósági nyilvántartási célból történik. A földértékelés *a föld pénzben kifejezett aktuális piaci értékének megállapítására* szolgál magánérdekből (pl. adásvételi vagy jelzálogkölcson ügyletet megelőzően), illetőleg közérdekből (adó- és illetékfizetési kötelezettség alapjaként). Ez azonban nem zárja ki annak lehetőségét, hogy a földértékelés során a földminősítési adatokat ne lehetne hasznosítani.

Ha a földértékelés nemzetközileg ismert modelljeit vizsgáljuk, megállapítható, hogy azok inkább a piaci tényezőket (piacon érvényesülő keresleti és kínálati földár, haszonbérleti díj nagysága, ráfordítások költségigénye stb.) veszik alapul. Ilyen általános értékelési módszerek

- a *piaci ár-összehasonlítás*on alapuló,
 - a *földbérleti díjak tőkésítésével* számoló, valamint
 - a *ráfordítás- és hozamszámítás*on alapuló elvi módszerek,
- amelyek egymással kombinálhatóak is.

A földminősítés adatainak felhasználása ezzel szemben számos problémát felvet.

- a) Az egyik ilyen, hogy a földminősítés mezőgazdászok elemző, nagy tárgyi tudást, ismereteket, laboratóriumi kapacitásokat igénylő munkája kell hogy legyen, vagyis *költségigényes*. Mivel hatósági eljárásról van szó, megfelelő állami források nélkül nem kivitelezhető.
- b) A másik szempont, hogy a keletkezett információk mennyire megbízhatóak. Ha a gyakorlatban az olyan „*kiterjesztéses módszerek*” válnak általánossá, amelyek a konkrét földrészlet minősítése helyett a velük határos, vagy a legközelebb fekvő, hasonló minőségű földrészletek értékein alapulnak, a minősítési eljárás szakmai elismertsége megkérdőjelezhetővé válik.
- c) A nemzetközi összehasonlításon alapuló modellek hiányának további oka a földminősítési rendszerek *erőtéljes nemzeti karakterében* keresendő. Az eltérő skálázási, pontszámítási és vizsgálati szempontjaiban is különböző rendszerek összevetése szinte lehetetlen feladat.

Munkánk során Németország és Franciaország földminősítési rendszerét vizsgáltuk annak tükrében, hogy az ismertett eljárások bizonyos elemei hasznosak lehetnek-e a hazai földminősítési és –értékelési rendszer korszerűsítése során.

Németország és Franciaország földminősítési rendszere

A termőföld-minősítés termelési régióként különböző módszerei használatosak **Franciaországban**. Jelenleg három fő modellt alkalmaznak, az egyes módszerek az ország különböző éghajlati és talajadottságokkal rendelkező övezeteiben jellemzőek.

Észak–Franciaországban a minősítési rendszert a gépesített, intenzív szántóföldi növénytermesztési rendszerekhez fejlesztették ki. Számos olyan talajjellemzőt választottak ki, amely közvetlenül befolyásolja a növény növekedését, vagy módosítja a gazdálkodási gyakorlatot. Minden egyes talajminőségi tényezőhöz bizonyos számú pontértéket párosítanak aszerint, hogy az adott növény igényeinek a talajtényező milyen mértékben felel meg. Az összesített maximális pontérték 1000 pont lehet. A kialakult aggregált pontérték tükrözi a talajtényezők termelési szempontból való alkalmasságát. Ez az összesített pontszám adja a földminősítési értéket.

Közép–Franciaországban a minősítési módszert az ott jellemző, kevésbé intenzív növénytermesztési rendszerekre fejlesztették ki. Az értékelésbe bevont földminőség-jellemzők a vízkapacitás, a csírázási feltételek, a termőtalaj vastagsága, az oxigén- és tápanyag-ellátottság. A felsorolt jellemzők közötti súlyozást a térségi mezőgazdasági gyakorlat alapján határozzák meg, az összesített pontszám maximuma azonban egységesen 100 lehet.

A dél-franciaországi *mediterrán térségekben* alkalmazott földminősítési rendszerben az alábbi szempontokat és pontozási rendszert használják:

- a fontosabb földminőségi jellemzőket egyenként 20 pontos skálán, míg
- a kevésbé lényeges tényezőket egyenként 5 pontos skálán minősítik.

Bizonyos korlátozó tényezők jelenléte akár negatív pontszámot is eredményezhet. A végleges földminősítési pontérték a talajjellemzők és a vizsgált korlátozó tényezők pozitív és negatív pontszámainak összesítésével alakul ki. A maximális pontérték 70 pont. (Tar, 1999)

Németországban 1934-ben törvényben írták elő a talajok minősítésének kötelezettségét. A jelenlegi rendszer az '50-es évektől lépett életbe, amely hazánkban a Fórizsné-Máté-Stefanovits (1971) által kidolgozott (de bevezetésre nem került) 100 pontos rendszerhez hasonló, azzal a különbséggel, hogy Németországban a talajok osztályozása 7-100 pont között változik. A 100 pontos mintaterület Magdeburg környékén található, míg az ellenpólust a

gyengébb talajok (15-20 pont), például Brandenburg tartomány egyes területei képviselik. (Gecse, 2000)

Az általunk vizsgált országokban alkalmazott földminősítési módszerek összehasonlítását az 1. táblázat szemlélteti.

1. táblázat: A francia, német és magyar földminősítési módszerek

ORSZÁG	FÖLDMINŐSÍTÉS IRÁNYA	AZ ALKALMAZOTT FÖLDMINŐSÍTÉSI MÓDSZER
Franciaország	gépesített szántóföldi növénytermesztési rendszerekhez fejlesztették ki	1000 pontos rendszer
Észak-Franciaország		
Közép-Franciaország	kevésbé intenzív növénytermesztési rendszerekhez fejlesztették ki	100 pontos rendszer
Mediterrán térségek	egyes talajjellemzőkre és korlátozó tényezőikre terjed ki	70 pontos rendszer
Németország	egységes talajosztályozás	7-100 pontos rendszer
Magyarország	a) minőségi osztályba sorolás	becslójárásonként és művelési áganként legfeljebb 8 minőségi osztály
	b) kataszteri tiszta jövedelem (aranykorona)	eredetileg pénzben kifejezett jövedelmezőségi értékszám, szántó esetén átlagosan 20,1 AK/ha

Forrás: saját szerkesztés

A földpiaci árak meghatározása Németországban és Franciaországban

A földérték megállapítását szolgáló piaci tényezők közül **földár** a legjelentősebb. A vizsgált tagországok értékelési rendszere – Magyarországgal összehasonlítva – annyiban specifikus, hogy mind Németország, mind pedig Franciaország *üzemszabályozási rendszert* működtet, azaz a földet nem, vagy nem csak önmagában parcellaként, hanem a művelés szempontjából összetartozó, egy gazdasági egységet képező földterületeket egy értékelési egységként is számon tartják. (Orlovits, 2008)

Németországban az ingatlan- és üzemértékelés általános és speciális előírásait önálló törvényben (*Bewertungsgesetz*) szabályozzák, mégpedig a földforgalmi (adásvételi, ajándékozási, örökösödési) adók és illetékek megállapítása céljából. (Turner et al., 2006)

Az ún. *üzemi egységérték* gazdasági és lakóértékből tevődik össze, amelyből ez utóbbi az üzem területén esetlegesen található lakóház értékét jelenti. A gazdasági érték az adott üzem értéke, amelyet szükség esetén részekre bontva (parcellánként) is megállapítanak.

Az értékelési törvény alapján két értéket is meghatároznak:

- a) az üzem, illetőleg egy konkrét parcella *forgalmi értékét*, amely piaci összehasonlításon alapul, és azt mutatja, hogy szokásos üzleti forgalomban az adott ingatlan értékesítése esetén mekkora árbevétel érhető el; valamint
- b) a *jövedelmezőségi értéket*, amelyet kizárólag a 10 000 euró feletti forgalmi értékű mezőgazdasági üzemre mint forgalmi egységre határoznak meg oly módon, hogy az adott gazdasági egység által tartósan realizálható nettó jövedelmet (az árbevételből levonva az üzemi ráfordításokat és egyéb elszámolható költségtényezőket) megszorozzák

tizennyolccal. (Egyes tartományokban ez a szorzótényező nagyobb is lehet.) Az így kalkulált érték a gyakorlatban jóval a forgalmi érték alatt marad. Akkor alkalmazzák, ha az üzem hagyaték részét képezi (*Erbhof*). Mivel Németország egyes tartományaiban általánosan érvényesülő elv, hogy az *Erbhof* csak egy örökös kezébe kerülhet, az üzemet nem öröklő többi örököstárral a jövedelmezőségi érték alapján, tehát egy lényegesen kedvezményesebb értéken kell elszámolni.

Németországban az adásvétel során a felek megegyezése révén kialakult *piaci vételár* nagyságát előzetesen az illetékes tartományi hatóság is megvizsgálja. Amennyiben a szerződésben megállapított vételár *jelentősen eltér a helyben szokásos piaci viszonyoktól*, és egyben *hátrányos következményekkel jár a helyi üzemszerkezet* alakulására, úgy a tranzakció létrejöttét a földügyi szerv megakadályozza. Önmagában a túlzottan magas (vagy éppen alacsony) vételár még nem megtagadási ok, csak ha ez az adott térségben *tendenciaszerűen érvényesül*. Németország Svájjal például éppen emiatt kötött egy különmegállapodást, a két ország határövezetében lévő termőföldekre nézve. Ennek lényege, hogy a határmenti településeken *legfeljebb az előzetesen hivatalosan közzétett piaci összehasonlító ár 120%-án* lehet termőföldet, illetőleg üzemet értékesíteni. Az intézkedés célja, hogy a tőkeerős svájci termelők ne verjék fel az árakat a helyi gazdálkodók rovására. (Grimm, 2010)

Németországban a parcellák piaci forgalmának további akadályai is vannak. Ezek közül kiemelendő, hogy a földügyi hatóság akkor sem engedélyezi egy földterület értékesítését, ha az adásvételi ügylet hatására *az érintett mezőgazdasági üzem elveszítené életképességét*. Ez a megtagadási ok tehát akkor lehet hivatkozási alap, ha egy üzem területéből leválasztott földrészlet önálló értékesítésére kerülne sor. A németországi gyakorlat is rávilágít arra, hogy nemcsak önmagában a földterületek, hanem az *üzemegységek komplex értékelési rendszerének kidolgozására* is szükség volna.

A haszonbérleti díj tőkésítésével kalkulálható föld- és üzemérték-megállapítás kapcsán kiemeljük, hogy Németországban a haszonbérleti díj a piaci viszonyok alapján meghatározott. A szerződések *tartalmi vizsgálata* során a hatóság csak akkor élhet *kifogással*, ha *aránytalan a bérleti díj nagysága* a bérlet tárgyát képező földrészlet minőségéhez, illetve az üzemi leltár teljes értékéhez viszonyítva. (Grimm, 2010)

Franciaországban a piaci (forgalmi) értéknek van kiemelt jelentősége, de öröklés esetén ott is alkalmaznak egy kedvezményes értékelési módozatot. Az üzemet ténylegesen öröklő, bíróság által kijelölt örökösnek ugyanis joga van a forgalmi értékből az ún. *visszamenőleges munkabér (salaire diféré)* beszámításra. A szabályozás abból indul ki, hogy a birtokon szüleivel főállásban dolgozó testvér a szülők haláláig gyakorlatilag munkabér nélkül gazdálkodott, miközben a többi örökösnek módjában állt főállású munkavállalóként másutt elhelyezkedni. Ezért a hagyatéki eljárás során visszamenőleg meg kell állapítani az üzem örökösének *elmaradt munkabérét*, amit *le kell vonni* az üzem forgalmi értékéből. Így viszonylag kis birtok, vagy a szülőkkel együtt töltött hosszú időszak esetén előfordulhat, hogy az üzemet öröklőnek nem is keletkezik az örököstársaival szemben jelentős elszámolási kötelezettsége. (Somogyi, 2005)

A francia szabályozási környezet a földtulajdonszerzés szempontjából megengedőnek tűnik, ez azonban csak első látásra igaz. A földtulajdonos szabad rendelkezési joga ugyanis több szempontból is korlátozott (Orlovits-Kovács, 2015):

- a) Franciaországban – a német szabályozással szemben – nem a tulajdonszerzés, hanem *a föld használatba vétele* kötött hatósági engedélyhez, az viszont *jogcímtől függetlenül*, azaz *a használatbavétel ténye számít*, és nem az, hogy a föld a gazdálkodó tulajdonában van-e, vagy hasznobérli azt. Így könnyen előfordul olyan helyzet, amikor egy földtulajdonos művelési engedély hiányában a saját tulajdonában álló földterületét nem lesz jogosult maga megművelni, hanem *hasznobérbe adni kényszerül*. Ennek egyik oka az lehet, hogy a szóban forgó földrészlet túl messze van a bejelentett üzemközpontjától, vagy az is, ha már túlságosan nagy területen gazdálkodik, így veszélyezteti a többi környékbeli gazdálkodó fennmaradását.
- b) A francia jog elsődlegesen *a termőföld hasznobérletén alapuló gazdálkodást preferálja* abból a közgazdasági megfontolásból kiindulva, hogy a föld megvásárlása az agrárüzem számára aránytalanul nagy tökelekötést jelent, és így csak a korszerűbb gazdálkodást eredményező *műszaki fejlesztés* elől venné el a forrásokat. A francia szabályozás tehát *a hasznobérlek jogbiztonságát védi a tulajdonos bérleti díjban megnyilvánuló járadékigényével szemben*. Ennek érdekében hatósági úton, a mezőgazdasági termények piaci árához kötötten évente közzéteszik az irányadó hasznobérleti díj minimális és maximális mértékét. Ezt mindig az új szerződésekre nézve kell betartani, és a szerződő felek csak az alsó és felső limiten belüli díjban állapodhatnak meg. A hasznobérleti díj mértékét 9 évente vizsgálhatják csak felül.

E két szabályozási sajátosság hatása az lett, hogy *pusztán befektetési célból senki sem preferálja a földvásárlást* Franciaországban, ezért a németországinál *tartósan alacsonyabb egyensúlyi földárakkal* kell számolni. Ennek legfőbb okai következők:

- a hasznobérleti díj hatóságilag alacsony szinten tartása a termőföldről más értéktárgyak felé mozdította a nem szakmai befektetőket,
- a gazdálkodókat pedig a saját üzemük körüli földek megvásárlásában teszi csak érdekeltté, azaz erőteljesen lokalizálta a piaci pozíciójukat.

A termőföld piaci árát alakító közgazdasági tényezők áttekintése

A továbbiakban a termőföld árát alakító legfontosabb tényezőket vizsgáljuk az Európai Unió két országában, Franciaország és Németország területén. Ezen országok közös jellemzője, hogy jelentős agrár- és élelmiszergazdasági belső piaccal rendelkeznek, hiszen népességük együttesen meghaladja a 145 millió főt. Ez az Európai Unió teljes népességének közel 30 %-a. Nagy kiterjedésük miatt mindkét ország európai viszonylatban is jelentős nagyságú mezőgazdasági művelés alatt álló területtel rendelkezik, Franciaországban az Eurostat 2013. évi adatai alapján mintegy 27,7 millió hektárt, míg Németországban 16,7 millió hektárt műveltek. Az EU összes mezőgazdasági használatban álló földterülete 174 millió hektár. Míg Magyarországon az uniós mezőgazdasági területek csupán 2,6%-a, mintegy 4,6 millió hektár található, addig Franciaországon belül van az EU termőföldvagyományának 16%-a, Németországon belül mintegy 10%. Az Egyesült Királyság várható kilépése után a franciaországi termőföldek, ezzel pedig a francia mezőgazdasági vállalkozások gazdasági és érdekérvényesítése erejének súlya az EU-n belül tovább növekedhet, megközelíti majd a 18%-ot. A 2. táblázat a művelhető területek megoszlását szemlélteti Franciaország, Németország és az EU tekintetében.

2. táblázat: Művelhető területek megoszlása Franciaországban, Németországban és az EU egészében (2013)

	Összes terület (ezer hektár)	Mezőgazdasági művelés alatt álló terület (ezer ha)						
		összes	szántó	legelő	olivaültetvén		gyümölcsös	egyéb
					y	szőlő	s	b
Franciaország	55 170	27 739	18 466	8 242	13	794	182	42
Németország	35 711	16 700	11 876	4 621	0	99	63	40
Európai Unió*	437 847	238	115	564	4 156	910	2 465	1 028

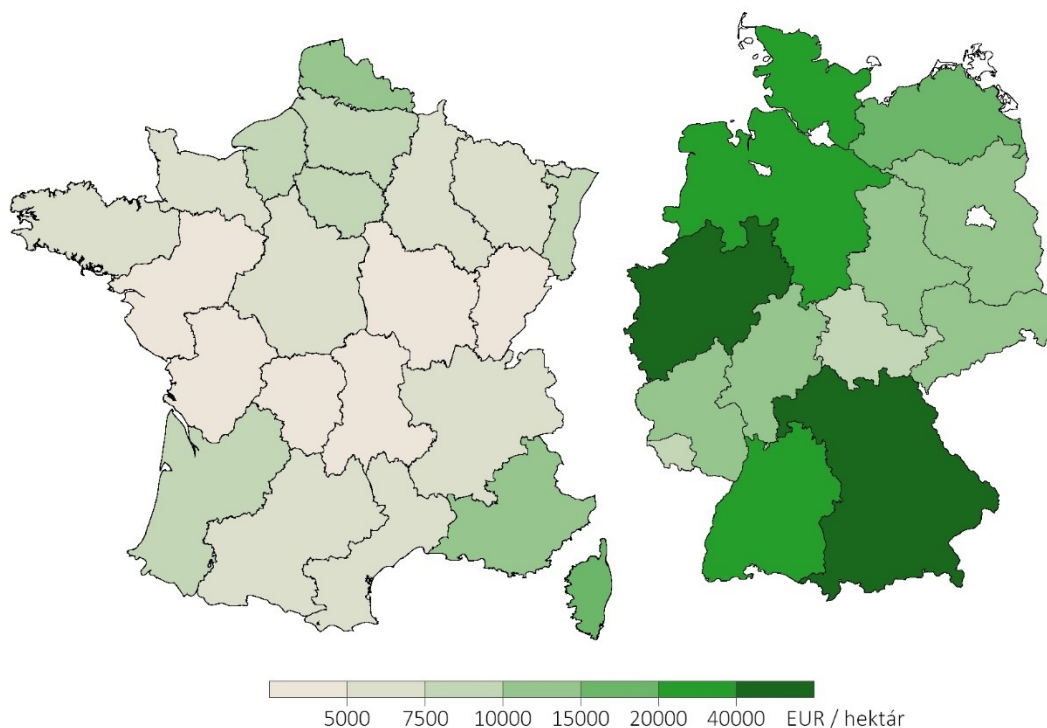
	Művelhető terület (%)	összetétel művelési ágak szerint (%)						
		összes	szántó	legelő	olivaültetvén		gyümölcsös	egyéb
					y	szőlő	s	b
Franciaország	50,3	100,0	66,6	29,7	0,05	2,9	0,7	0,2
Németország	46,8	100,0	71,1	27,7	-	0,6	0,4	0,2
Európai Unió*	39,8	100,0	59,7	34,2	2,4	1,7	1,4	0,6

*Mezőgazdasági összterület a két mediterrán szigetország (Málta és Ciprus) termőföldjei nélkül
Forrás: Eurostat (2016)

Látható, hogy mindkét ország esetében, akárcsak az EU egészében, legfontosabb művelési ág a szántó. Franciaországban és Németországban a szántóföldek az összes művelt terület 67-71%-át adják, amely arra utal, hogy ebben a két országban a szántóföldi növénytermesztési ágazat agrárszektoron belüli relatív súlya meghaladja az uniós átlagot. Ezt erősíti, hogy a legelőként funkcionáló földterületek aránya a két országban elmarad a 34,2%-os európai középértéktől. Más művelési ágak közül a két ország vonatkozásában egyedül a szőlőültetvényeket említhetjük, Franciaország adja ugyanis az EU szőlő- és bortermelésének közel 30%-át. A mediterrán országrészben a szőlő mellett – legalábbis európai viszonylatban – fontos művelési ág még az olivaültetvény.

A termőföld átlagos árszintjének alakulását művelési ágak nélküli bontásban vizsgáljuk, ebből adódóan a NUTS-2 európai statisztikai régiókra jellemző átlagár elemzésünkben fellelhető területi különbségeit és szóródását döntő részben a szántóföldek értéke határozza meg.

Franciaország és Németország között számottevő árkülönbség mutatkozik az országokon belüli regionális eltéréseken felül is. A német átlagár 2014-ben 19 754 euró, míg a franciaországi 7 371 euró volt hektáronként. Általánosságban megfigyelhető, hogy a termőföld ára a gazdasági centrumrégiókban a legmagasabb. Németországban a leginkább kiemelkedő termőföld-árak Bajorországban és Észak-Rajna-Vesztfáliában fordultak elő, mindkét térségben kevéssel 40 000 euró/hektár felett alakultak a 2014. évben. A volt keletnémet tartományok (például Szász-Anhalt, Thüringia, Brandenburg) földárai a mai napig lényegesen elmaradnak a nyugatnémet régiók árszínvonalától. Thüringia az egyetlen olyan német szövetségi tartomány, ahol 2014-ben is 10 000 euró alatt maradt a termőföld átlagos hektáronkénti piaci ára. Érdekes, hogy a német gazdaság két centrumtérsége közötti „félperiférikus övezetet” a földárak alakulását szemléltető térkép is megjeleníti, az északnyugati rész és Bajorország közötti sávban rendre 10 ezer és 15 euró/hektár közötti árakkal találkozhatunk. Az 1. ábra a termőföld átlagos piaci értékét mutatja be NUTS-2 régióként Franciaországban és Németországban.



1. ábra: A termőföld átlagos piaci értéke NUTS-2 régióként Franciaországban és Németországban (2014)

Forrás: saját szerkesztés Safer-SSP-Terres d'Europe (2015), Statistisches Bundesamt Deutschland (2015), Bodenverwertungs- und verwaltungs GmbH (2015) adatai alapján

Franciaországban az országos átlagnál magasabb árakkal lehet találkozni a Párizsi-medencében (Ile-de-France), Párizstól északra, egészen Calais-ig, Elzász-Lotaringia térségében a német határ mentén, illetve a délkeleti mediterrán partvidéken Provence - Cote d'Azur tartományban. Az itt felsorolt térségekben hektáronként 8-13 ezer euró a jellemző földár. A legmagasabb árszint Franciaországon belül Korzikában tapasztalható, ahol 2014-ben az átlagos hektárár 17 900 euró volt.

Franciaország belső területein – a párizsi centrumtérstől eltekintve – a termőföldárak európai összehasonlításban alacsonyak. A Franche-Comté, Bourgogne, Limousin régiókban tapasztalható 3000-4000 euró/hektáros piaci átlagár – jórészt a francia szabályozási sajátosságoknak köszönhetően – lényegében a hazai földárak szintjével tekinthető azonosnak.

A termőföld értéke Franciaországban és Németországban a 2014. évi árszintek és az Eurostat 2013. évi agrárszektor-specifikus és általános gazdasági mutatóival számottevő összefüggést mutat.

A német és francia NUTS-2 régiókon belül megfigyelhető, hogy azokban a tartományokban, ahol magas a bérlők/haszonbérlők által megművelt területek aránya az összes mezőgazdasági céllal hasznosított földterületen belül, az árak számottevően alacsonyabbak lesznek. A termőföld iránt nagyobb vevőoldali kereslet ott mutatkozik, ahol a bérleti jogviszony gazdasági jelentősége kisebb, a gazdák általában saját földjeiket művelik, emiatt a birtokméret növelésére egy-egy gazdálkodónak leginkább földvásárlással nyílik lehetősége. Ezzel szemben azokban a

régiókban, ahol a bérleti piac élénk, a földforgalom intenzitása kisebb, és jellemzően az árak is alacsonyabban alakulnak.

A termőföld értékének összeurópai vizsgálata azt mutatja, hogy makrogazdasági szempontból egy erős középbirtokrendszer vezet a termőföld mint erőforrás leginkább optimális felhasználásához.² A túlzottan szétaprózódott, kisméretű birtoktestek műveléstechnikailag előnytelenek, és ebben az esetben a gépi művelésből adódó méretgazdaságosság sem érvényesül megfelelően. Ugyanakkor a 100 hektár feletti birtokok túl magas aránya csökkenti a termőföld iránt regionális szinten mutatkozó érdeklődést, ezzel a földárak is csökkennek, az alacsonyabb árszint mellett pedig olyan mezőgazdasági ágazatok kerülnek túlsúlyba, amelyek hektáronként alacsonyabb értéket állítanak elő (szántóföldi növénytermesztésen belül is kis jövedelemintenzitású kultúrák). Az egységnyi területen magasabb jövedelmet előállítani képes állattenyésztés és kertészet szerepe a nagyobb birtoktestek által uralt térségekben csekély marad.

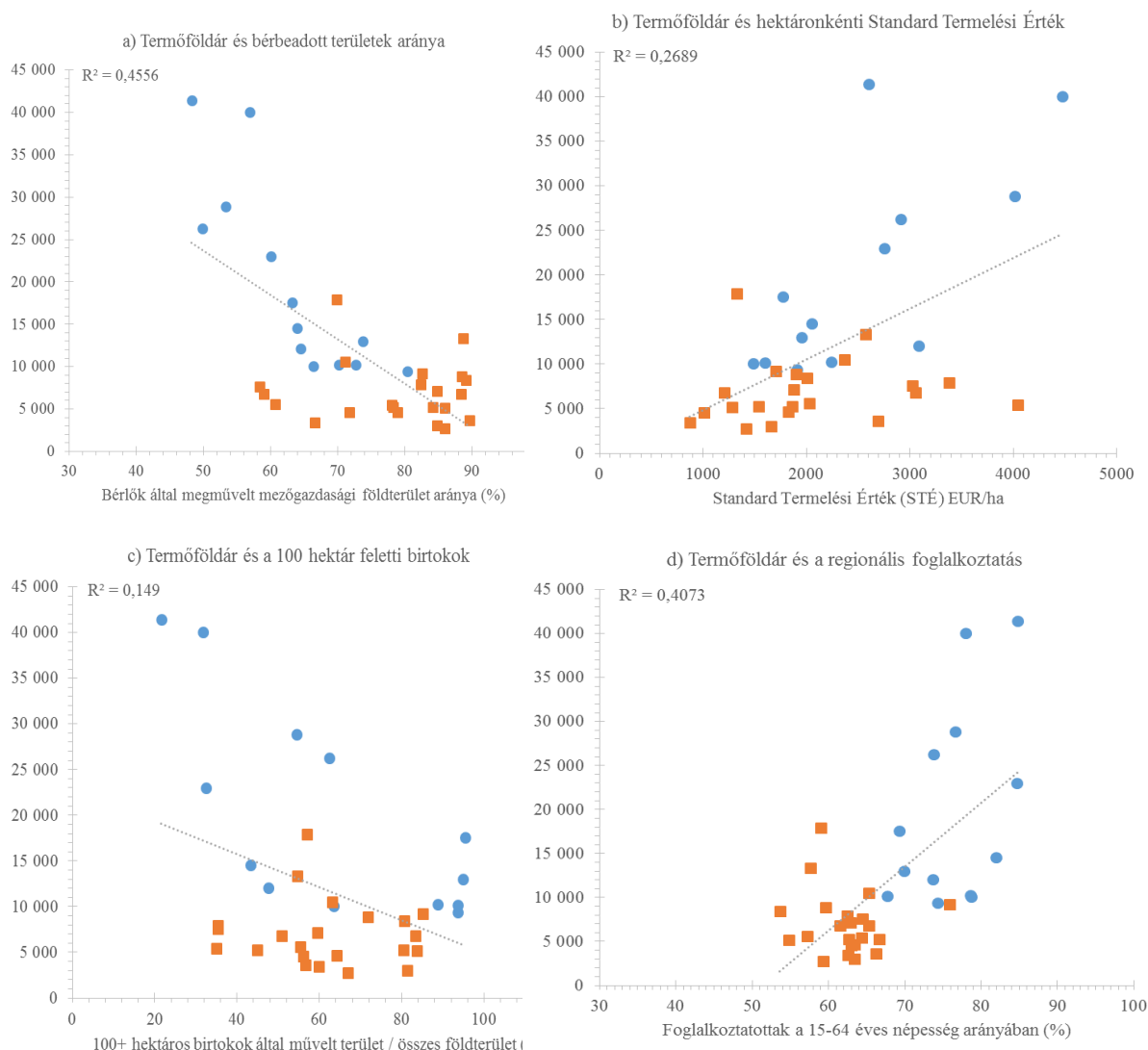
A tagországok földhasználatának állami szabályozása a korábban történelmileg kialakult birtokpolitikán alapszik. (Burgerné, 1998) A nyugat-európai tagországok a XVIII. századtól kezdve sorozatos birtokreformokkal alakították át mezőgazdaságukat a korábbi nagy feudális birtokokból önálló családi kisbirtokokká. Németország és Franciaország földbirtok-politikája is ezt a folyamatot támogatta: egyrészt a nagybirtokok kialakulását igyekeztek megakadályozni (a birtokforgalomra és a bérletekre vonatkozó korlátozásokkal), másrészt sajátos öröklési törvényekkel gátolták a meglévő birtokok életképtelen elaprózódását. A kisbirtokok életképességét támogatják a Németországban tartományonként is eltérő, sajátos öröklési törvények (pl. Höferecht, Anerbrecht) mellett a birtokfelosztás korlátozása és a minimálisan egybetartandó birtokméret előírása is. (Kelemen, 2007)

A nemzeti-tartományi szintű szabályok sok esetben ellentétbe kerültek az EU szabad piaci elveivel. Az uniós tagországok mintegy harmadának szabályozása (köztük Franciaországnak és Németországnak is) a kistulajdonosok gazdálkodását támogatja. A nagybirtokok kialakulásától tartva a birtokszabályozás keretében a kisbirtokok életképességét igyekeztek elősegíteni, ennek érdekében korlátozták:

- a megszerzhető birtoknagyságot,
- az egy gazdálkodó által birtokolható gazdaságok számát,
- a gazdaság központjától távol fekvő birtokrész szerzését,
- a nem mezőgazdasági foglalkozású, nem helyi lakosok, valamint a tőkés társaságok birtokszerzését. (Kelemen, 2007)

A 2. ábra a földár és az egyes gazdasági mutatók közötti térségi összefüggéseket szemlélteti.

² Hazánkban a mezőgazdaság döntően magántulajdonra épül és vegyes üzemrendszerű (Káposzta, 2016).



kek kor: nemet tartományok, narancssarga negyzet: francia tartományok

2. ábra: A termőföldár és az egyes gazdasági mutatók közötti térségi összefüggések
 Forrás: saját számítás Eurostat (2016) alapján

A földárak jellemzően Németországnak azokban a tartományaiban mutatkoznak a legmagasabbnak, ahol a 100 hektárnál nagyobb birtoktestek részesedése az összes mezőgazdasági földterületből legfeljebb 25-35%. Franciaország alacsony árszínvonalú belső területein a 100 hektár feletti nagybirtokokhoz kapcsolható az összes megművelhető terület 70-80%-a. Ez alól az összefüggés alól némileg kivételt képeznek Németország keleti tartományai, ahol a nagyobb üzemterületű gazdaságok jelenléte a szocialista rendszer kollektivizációjának öröksége. Itt az árak Franciaország egyes területeihez képest magasabbak, ugyanakkor éppen a nagybirtokok elterjedtsége lehet az akadálya annak, hogy a keletnémet árak a Németország nyugati részei megfigyelt szint irányába konvergáljanak.

Következtetések, javaslatok

Munkánk során elemeztük Németország és Franciaország földminősítési rendszerét, valamint a két ország földpiaci sajátosságait a szabályozás és az áralakulás szempontjából.

A földminősítési rendszer vizsgálata kapcsán arra a megállapításra jutottunk, hogy az ismertetett eljárások bizonyos elemei hasznosak lehetnek a hazai, elavultnak számító földminősítési rendszer korszerűsítése során.

A földár és az azt befolyásoló *szabályozási tényezők* összehasonlítása alapján megállapítottuk, hogy bár az állami beavatkozás módszerei (előzetes hatósági engedélyezés rendje, a szokásos piaci ártól jelentősen eltérő földforgalmi ügyletek kizárása) a két országban hasonlóak, a beavatkozás mélysége jelentősen különbözik, és ez a földárakra is erőteljesen rányomja a bélyegét. A francia modell a földpiacot „a gazdák piacává” tette. Szinte csak a helyi gazdálkodók érdekeltek a termőföld megvásárlásában, mégpedig azáltal, hogy az állam *erőteljesen lokalizálta a föld iránt megnyilvánuló keresletet, és a földből kinyerhető abszolút (tulajdoni) járulék mértékét.*

A földár befolyásoló *közgazdasági tényezők* kutatása során megállapítottuk, hogy míg Magyarországon az uniós mezőgazdasági területek csupán 2,6%-a, addig Franciaországon belül van az EU termőföldvagyományának 16%-a, Németországon belül mintegy 10%. Az Egyesült Királyság várható kilépése után e két, legjelentősebb agrárpotenciállal rendelkező tagállam relatív súlya az EU-n belül tovább növekszik. Franciaország és Németország között számottevő termőföldár-különbség mutatkozik az országokon belüli regionális eltéréseken felül is, ami jelentős részben *intézményi-szabályozási tényezőkre* vezethető vissza.

A német és francia NUTS-2 régiókon belül megfigyelhető, hogy azokban a tartományokban, ahol magas a bérlők/haszonbérlők által megművelt területek aránya az összes mezőgazdasági céllal hasznosított földterületen belül, a földárak számottevően alacsonyabbak.

A termőföld értékének összeurópai vizsgálata során megállapítható, hogy makrogazdasági szempontból egy erős középbirtokrendszer vezet a termőföld mint erőforrás leginkább optimális felhasználásához.

Irodalomjegyzék

1. Burgerné G. A. (1998): Földhasználati és földbirtok-politika az Európai Unió országaiban I.-II., Statisztikai Szemle, 76. évf. 4-5 sz., 1998. április-május, ISSN 0039 0690
2. Fórizsné – Máté F. – Stefanovits P. (1971): Talajbonitáció – földértékelés. – Az MTA Agrártudományi Osztályának Közleményei 30. (3) 359-378.p.
3. Gecse M. (2000): Hogyan alakul a földpiac ma Magyarországon? Agronapló, IV. pp. 20-21.
4. Grimm, Ch. (2010): Agrarrecht München, C.H.Beck Verlag 335p.
5. Káposzta J. (2016): Regionális összefüggések a vidékgazdaság fejlesztésében. Studia Mundi - Economica 3:(1) p 55. ISSN 2415-9395
6. Kelemen K. (2007): „Fából –vaskarika”. Kísérletek a földpiac-földár pótlására 1945-től az ezredfordulóig Magyarországon. Doktori (PhD) értekezés. Pázmány Péter Katolikus Egyetem. 179 p.
7. Naárné T. Zs. (2006): A földértékelés gyakorlata az Európai Unióban. Gazdálkodás 50:(16) pp. 114-118., ISSN 0046-5518
8. Naárné T. Zs. (2009): A termőföld közgazdasági értéke és piaci ára. Budapest, Agroinform Kiadó. 186 p. ISBN: 978-963-502-816-0
9. Zs. Tóth-Naár – M. Molnár – T. Naár - S Vinogradov (2016): Capitalization of direct payments into agricultural land prices and land rents in Hungary. In: Gyenge Balázs, Kozma Tímea (szerk.). Challenges in Process Management: Decision points, network systems and strategies in practice. 152 p. Gyöngyös: Károly Róbert Kutató-Oktató Közhasznú Nonprofit Kft., 2016. pp. 140-148. ISBN: 978-963-9941-95-3
10. Orlovits Zs. (2008): A mezőgazdasági üzem fogalmának agrárjogi értelmezése Gazdálkodás, 52. évf. 4. sz. 368-374.pp. ISSN 0039 0690

11. Orlovits Zs. – Kovács L. (2015): A mezőgazdasági üzemszabályozás adaptációs lehetőségei nyugat-európai modellek alapján *Gazdálkodás*, 59. évf. 2. sz. 127-141.pp. ISSN 0039 0690
12. Somogyi N. (2005): A mezőgazdasági birtokrendszer átalakulása Franciaországban *Gyakorlati Agrofórum*, 16.évf. 12.sz. pp.59-61.
13. Tar F. (1999): Termőföldértékelés az Európai Unióban. In: Michéli – Stevanovits (szerk.): A talajminőségre épített EU-konform földértékelés elvi alapjai és bevezetésének gyakorlati lehetősége. Budapest: Agroinform Kiadó, pp. 19-42.
14. Turner, G. – Böttger, U. – Wölflé, A. (2006): *Agrarrecht Frankfurt am Main*, DLG-Verlag 346p.

**INNOVÁCIÓK TÉRSZERKEZET-MÓDOSÍTÓ HATÁSAINAK FŐBB
ÖSSZEFÜGGÉSEI**
MAJOR COHERENCES OF THE IMPACTS OF INNOVATIONS ON SPACE
STRUCTURE

Ökrös Imre¹-Nagy Henrietta^{2,3}-Káposzta József³

¹PhD. hallgató, ^{2,3}egyetemi docens
Szent István Egyetem, Gazdaság- és Társadalomtudományi Kar
E-mail: kaposzta.jozsef@gtk.szie.hu
nagy.henrietta@gtk.szie.hu
okroskft@gmail.com

Összefoglalás

Az innovációk térszerkezet-módosító hatásai manapság kétségtelenül az érdeklődés középpontjában állnak, mivel a területi különbségek csökkentése elsődleges minden nemzeti kormányzat számára. Mivel már napjainkra a városi élet jellemző problémáit is érintik a területfejlesztés e sürgető problémái, így jelentősen sokan foglalkoznak már ezzel a témával. A jobb gazdasági feltételek és stratégiák iránti vágy egyik alapja az a felismerés volt, hogy folyamatossá válhat a regionális hanyatlás és a térbeli gazdasági, társadalmi válság állandósulhat. Az innovatív fejlesztések mögött egyre inkább az a felismerés rejlik, hogy a nyugat-európai államok területeinek gazdasági bázisát a feszített verseny és a technológiai váltás veszélyezteti. Összességében jól látható, hogy az innovációk bevezetésével megvalósított regionális fejlesztések, hosszú távú megoldásokat adhatnak a térszerkezet változásához.

Abstract

The impacts of innovations on space structure are in the focus of interest nowadays, since the moderation of spatial differences is a priority for each national government. Many deal with this urging spatial development problem that is in relation to the major problems of cities by now. One reason for seeking better economic conditions and strategies was the finding that regional recession might be gradual and the economic and social crisis might not be avoided. Innovative developments are more and more promoted because the economic basis of the Western-European states is risked by the tight competition and technological shift. Overall, it can be seen clearly that regional developments based on the introduction of innovations can bring long-term solutions for the changes in spatial structure.

Kulcsszavak: régió típusok, regionális stratégiák, innovációs milió, iparági körzetek

JEL besorolás: R10, R11

LCC: HD72-88

Bevezetés

A világ gazdasági, társadalmi változásait figyelembe véve nehéz az összefüggéseket függetleníteni attól a kérdéstől, hogy az átalakulás Európa egyes területein a helyi gazdasági tevékenység bővülésével, más részein hanyatlással járt. Nyugodt lelkiismerettel állíthatjuk, hogy a világban a nemzeti kormányok nagyban érdekeltek az innovatív területi fejlesztés eredményeiben, nagy ráhatással rendelkeznek ennek a fejlődésnek a befolyásolásában és hasonlóan nagy a felelősségük abban, hogy ezt a fejlődést a társadalmilag megkívánt irányba vigyék. Mindezek alapján megállapíthatjuk, hogy egy térbeli gazdaság fejlődésének, annak

folyamatainak sikerességét meghatározó tényezője az innováció. Az innováció az, ami valójában dinamikus környezetbe helyezi a gazdaságot és benne a térben működő vállalatokat. Az innováció fogalmát Schumpeter (1912, 1980) vezette be a közgazdaságtanba. Elmélete alapján a termelési tényezők új kombinációjában jelöli meg az innováció lényegét, és abban, hogy az ilyen típusú törekvéseknek van személyes hordozója, mégpedig maga a vállalkozó. Ez a schumpeteri felfogás csupán a termelővállalatokra vonatkozott, de más típusú vállalatokra is kiterjeszhető. Felfogása minden további, innovációval foglalkozó elmélet kiindulópontja lett. Downs és Mohr 1976-ban tovább bővítette a fogalmat: „az innováció bármely olyan eszköz, rendszer, folyamat, probléma, program, termék vagy szolgáltatás adaptációja, amely új a szervezet számára.” Dougherty szerint (1996) az „innováció egy új termék vagy szolgáltatás koncepciójának megalkotása, fejlesztése, gyártásfejlesztése, gyártása, piacra dobása és folyamatos menedzselése”. Az OECD által megalkotott és használat ajánlásai alapján készült Frascati kézikönyvben közzétett definíció szerint az innováció (K+F) „az a rendszeresen végzett alkotó munka, amelynek célja az ismeretanyag bővítése, beleértve az emberről, a kultúráról és a társadalomról alkotott ismeretek gyarapítását is, valamint ennek az egész ismeretanyagnak a felhasználását új alkalmazások kidolgozására. Mindezek is jól mutatják, hogy a napjainkban elfogadott innovációs elméleti definíciók háromféle tevékenységet ölelnek fel: az alapkutatást, az alkalmazott kutatást és a kísérleti fejlesztést. Ebből következik, hogy az innováció egy ötlet átalakulása - vagy a piacon bevezetett új, illetve korszerűsített terméké, vagy az iparban és kereskedelemben felhasznált új, illetve továbbfejlesztett műveletté -, vagy valamely társadalmi szolgáltatás újfajta megközelítése”. Az innováció tehát megjelenhet új termékben, de jelenthet új technológiát, új marketing stratégiát, vagy új szervezeti kapcsolatrendszert is. A fogyasztó számára mindez az ő igényeinek jobb kielégítésében jelenik meg: a termék új tulajdonságaiban, alacsonyabb árában, a rövidebb szállítási határidőben, a termékkel nyújtott jobb szolgáltatásban stb. Jól látható, hogy a technológia és az innovációk szorosan kötődnek egymáshoz (Dicken - Loyd, 1990).

Mivel az innováció olyan piacképes termék (vagy szolgáltatás) létrehozását jelenti, amelyet egyre szélesebb körben fogadnak el, ezért nyilvánvalóan térbeli folyamatként is értelmezhető a terjedése, diffúziója. Ezen innovációs folyamatok fajtái külön-külön más folyamatokat indítanak el a térgazdaságában, de összefüggéseik, egymáshoz való kapcsolataik szoros relációkat határoznak meg a regionalizmus fejlődésében. A termékek, technológiák, innovációk életgörbéje az országok fejlettsége szerint is eltérő. A nemzetközi munkamegosztásra jellemző, hogy az új innovációk a fejlett országokban jönnek létre és itt kezdődik el a magas jövedelmezőséggel bíró termékek gyártása is. Viszont a tömegtermelés kialakulásával előbb-utóbb a fejlődő országokba kerül az előállítás, akik kisebb jövedelmezőség mellett is vállalkoznak rá, mivel komparatív előnyeik ennél a terméknel vannak. Ezek alapján az innovációk életciklusa alapvetően három fázisból áll: a kutatásnak és a fejlesztésnek (a termék bevezetésének) időszakából, az érettség szakaszából, amikor a konkurencia is megjelenik, és a termelés a maximumot éri el, kisebb újításokkal a termék (technológia) tömegtermelésre alkalmassá válik és a hanyatlási periódusból, amikor a termék kezd kiszorulni a piacról. Mindezen összefüggésekből jól látható, hogy egy fejlődési ciklust valamilyen innováció indít el, amely nemcsak az iparágak többségében forradalmasítja a gyártási technológiákat, hanem a termékek körét is jelentősen kibővíti, és alapvetően hatással lehet az emberek életkörülményeire is. A hullám felfutási szakaszában széles körben elterjednek ezek a forradalmi eljárások, új termékeket előállítva és további, kisebb jelentőségű újításokat gerjesztve. Miután elterjedtek az új eljárások és érdemben nem javíthatók tovább, a piac telítődik, a profit lecsökken, ekkor megjelennek a kifáradás, a depresszió jegyei. A gazdasági növekedés is lefékeződik egészen a következő ciklus felpörgéséig. Ezen innovatív fejlődési szakaszok kifutásai is jelentős hatást gyakorolnak a régiók térszerkezeti változásaira,

hiszen az innováció megvalósulása, elterjedése a térgazdaságon keresztül a társadalmi összefüggéseket is befolyásolja. Az innováció kérdéskörét nagyon fontos stratégiai szempontból is megvizsgálni, hiszen talán egyetlen vállalati funkció esetében sem olyan szoros a kapcsolat a funkcionális részstratégiák és a vállalat egészének stratégiája között, mint az innováció esetében. Az innovációs részstratégiát meghatározó egyik legfontosabb tényezője az, hogy a vállalat egésze, illetve fő termékei és technológiai életszakaszuk mely fázisában vannak, az életgörbe mely pontján helyezkednek el éppen. Ez azért kiemelt jelentőségű, mert az eltérő életszakaszban lévő, eltérő feltételek mellett forgalmazott termékekhez, alkalmazott technológiákhoz és szervezeti megoldásokhoz más és más innovációs stratégia-elemek tartoznak. Összességében a sikeres innováció folyamatának feltételeit az alábbiakban lehet összefoglalni:

- rugalmasság, gyorsaság,
- minőség középpontba állítása,
- a vállalat információs rendszerének korszerűsítése, valamint a külvilággal való rendszeressé tétele,
- vezetők képessége,
- a kiszállás lehetőségének megtervezése: mi történjen akkor, ha a piac nem igazolja vissza a termék azon képességét, hogy az új értéket ad.

Az innováció folyamat értelmezése

Az innováció legfőbb összetevője az újdonság. A szakirodalom nem egységesen ítéli meg, hogy milyen újdonságot tekintünk innovációnak, két fő megközelítés létezik:

1. Az egyik szerint az innováció lényege a folyamatos, egymással összhangban lévő fejlesztési akciók végrehajtása, a kis innovációs lépések sorozata (Porter, 1990). A folyamatos innovációt tartják a vállalati versenyelőnyök forrásának. A folyamatos innováció révén a vállalkozásoknak lehetőségük van kínálati monopóliumhoz hasonló helyzetbe kerülni, és ebben a piaci szerkezetben monopolprofitra tehetnek szert (Malecki, 1997). A monopolprofit arra ösztönzi a többi vállalkozást, hogy utánozzák az innovátort, s behatoljanak az új piacra.
2. A másik megközelítés szerint csak az tekinthető innovációnak, ami különleges jelentőségű, a piac és a vállalat számára egyaránt magas újdonságértékű fejlemény, vagyis stratégiai újdonság (Kotler, 2000). A stratégia innovációt, illetve más megnevezés alapján érték innovációt a versenyelőnyök legnagyobb forrásának tekintők, abban egyet értenek, hogy ez sokkal inkább egy koncepcionális kérdés, ami során a központi cél alapvetően új termék, magasabb vásárlói érték létrehozása, mintsem technológiai kérdés. A globalizáció által felgyorsult világban pedig még fontosabb a stratégiai innováció szerepe. A tevékenységek során a középpontban továbbra is a hatékonyság és költség-tudatosság áll, de mellettük felértékelődik a rugalmasság, a kreativitás és az idő szerepe is.

Gáspár (1998) kutatásai alapján a teljes innovációs folyamatot a következő négy fázisra lehet felosztani: kidolgozás - létrehozás - bevezetés - elterjesztés. Az elemzések megállapították, hogy a legkevesebb elméleti, és gyakorlati figyelmet az innovációs folyamat „eleje” (kidolgozás) és „vége” (elterjesztés) kapja. Ez a tény az innovatív tevékenységek megalapozásának és lehetőségei kiaknázásának hiányosságait és gyengeségeit vetíti előre. Ugyanakkor pedig nem található túl sok olyan eset, amelyben mind a négy komplex fázis egyszerre van jelen. Az innovációs folyamat egésze az innováció céljának van alárendelve, és tartalmában az innovatív tevékenységek és eljárások összességét jelenti. Az innovációs folyamat számos külső és belső tényezőtől függ, a közvetlen, belső feltételek azok, amelyeket

befolyásolni tudunk (Varga, 1998). Az innovációs folyamatok legegyszerűbb modelljei a lineáris modellek. A lineáris modellek két csoportját különböztetjük meg:

- a tudományos-műszaki eredmények „nyomása” (technology push), illetve
- az új termékek/eljárások iránt megnyilvánuló kereslet indukáló, szívó hatása (demand pull).

Az előbbi Schumpeter, az utóbbi Schmookler nevéhez fűződik. A lineáris modellek közös sajátossága, hogy az innovációt elkülönült, egymást követő tevékenységek sorozatának tekintik. Az újabb elemzések viszont az egyes fázisok közötti állandó visszacsatolások szerepét hangsúlyozzák. Az innovációt nem egyszeri, befejezett eseménynek tekintik, hanem egy szinte végtelen folyamatnak, amely során a visszajelzések hatására állandóan változik a szóban forgó termék/eljárás. Ez a felfogás jelenik meg a Rothwell-féle visszacsatolós modellben, amely összekapcsolja a kétféle lineáris modellt. Rothwell (1994) szerint történelmi léptékkal mérve az innovációk jellegének gyors változásai regisztrálhatók és az innovációs modellek egymást követő öt generációját különböztethetjük meg, melyek az alábbiak:

- A különböző generációs folyamatok eltérő technológiával és különböző piaci elfogadással rendelkeznek. Az első és második generációs modellek közé a korábban már ismertetett, a műszaki-technikai eredmények nyomó-, illetve a kereslet szívó hatására épülő lineáris modellek tartoznak.
- A harmadik modellcsalád (coupling vagy sequential process modellek) ezekkel szemben összekapcsolja a technológiai kínálatot és keresletet, sőt visszacsatolások is léteznek (Havas, 1998). Az innováció e modelljei már nem tekinthetők a szó szoros értelmében lineárisnak, de az innováció különböző elemei időben elválnak.
- Az ún. integrált (integrated) modellekben az innovatív tevékenységek egymással párhuzamosan zajlanak. A sikeres vállalatok arra törekszenek, hogy összehangolják az innovatív tevékenységeket, mégpedig a beszállítók, a felhasználók és a versenytársak bevonásával.
- Az ötödik generációs innovációs folyamat annyiban új az integrált modellekhez képest, hogy az informatika eszközei meghatározó szerepet játszanak a tervezés minősége, gyorsasága érdekében, illetve hogy a gyártás szempontjait a tervezés során is érvényesíthessék ezáltal jelentős időt és kiadásokat megtakarítva. A modell tulajdonságai ismertek, ugyanakkor elterjedése még várat magára.

A továbbiakban vizsgáljuk meg, hogy ezen innovációs folyamatok térbeli érvényesülése hogyan hat a regionális térszerkezet alakulására.

Régiók főbb típusai a térben

Azt a tényt, hogy a gazdaság térben létezik, hosszú ideig a közgazdaságtudomány sem respektálta kellőképpen. A közgazdaságtan elsődlegesen társadalomtudomány, amely a társadalom viszonyait, tulajdonviszonyait közvetlenül érinti, így érthető, hogy legkiválóbb művelői figyelmüket a gazdaság kulcsfontosságú kérdéseire, az értékteremtés és ennek alapvető problémáira koncentrálták. Számos ilyen absztrakció között az egyik volt a gazdaság térbeliségétől, a gazdasági egységeket elválasztó távolságoktól való eltekintés. Az absztrakció hasznosnak bizonyult és számos összefüggés, törvényszerűség feltárását tette lehetővé, de a napjainkban a kompetitív fejlődések és a globalizáció összefüggéseiben első helyre kerül a tér, mint alapvető regionális gazdaságot befolyásoló tényező. Gazdasági tartalmú (típusú) régióknak (a továbbiakban gazdasági régió) - logikai közelítésben és a gyakorlat által is igazoltan - az olyan, általában összefüggő régió nevezhető, amely valamely gazdasági jelenségcsoport vagy kapcsolattrendszer szempontjából egységként viselkedik. Tágabb értelmezés szerint tehát a

különböző államok vagy azok csoportosulásai (pl. az Európai Unió) is felfoghatók gazdasági körzetként, régióként. Gyakorlatilag azonban a fogalmat elsősorban országokon belüli régiókra értelmezik. A gazdasági tartalmú régiók legjellemzőbb csoportját azok jelentik, amelyeket kisebb-nagyobb területekre lokalizálódó, funkcionális kapcsolatok határolnak le. Legfejlettebb fokozatuknak az ún. komplex gazdasági régiót tartották, ennek tulajdonítva a legnagyobb kiterjedést és a leggazdagabb tartalmat (Némediné – Neszmélyi, 2015). Elméleti feltevés szerint a komplex gazdasági régió jellemző vonása és megkülönböztető ismérve az, hogy a gazdaság egészének, minden jelentős elemének térbeli integrációját magába foglalja. A gazdasági régiók heterogén szerkezeti elemekből és szervezeti egységekből (termelő szervezetek, nagyvállalatok, ágazatok) állnak, amelyek egymással funkcionális kapcsolatban vannak. A gazdasági kapcsolatok funkcionális jellege részben az áruk, a szolgáltatások, az információk, a termelési tényezők (munkaerő, tőke) belső áramlásában nyilvánul meg. Ami nem zárja ki a jelzett tényezők külső, gazdasági régiók közötti cseréjét, mint funkcionális megnyilvánulást, hiszen ez utóbbi révén illeszkedik a területi egység a földrajzi munkamegosztásba, határozódik meg szerepe a nemzetgazdaság egészében.

A komplex gazdasági régió elméleti ismérvei közül elsőként a termelési specializáció említhető. Az ország területén elhelyezkedő régiók természeti, gazdasági, társadalmi adottságai különböznek, az erőforrások mennyisége, választéka és egymáshoz való viszonya a különböző régiókban eltérő. Más és más komparatív előnyök (illetve hátrányok) szerint fejlődnek, így kialakul azok sajátos termelési profilja, amelynek alapján illeszkednek az országos és a területi munkamegosztásba. A specializációt képviselő ágazatok, gyártási ágak adják a körzet ipari és mezőgazdasági termelésének nagyobb részét, és képezik a gazdaság struktúrájának vázát, ami döntően befolyásolja a többi ágazat fejlődését, a régió külső kapcsolatainak jövőbeni alakulását. A specializációt azon gyártási ágak határozzák meg, amelyek az országos átlagot jelentősen meghaladó arányt képviselnek a régió termelésében és külső áruforgalmában. A régió gazdasági struktúrájának vázát képező ágazatok és azok működésének háttérét jelentő tevékenységek együttesen hozzák létre a területi termelési komplexumot, amely a régió távlati fejlődésének meghatározó tényezője. Az előző fogalom átvezet a szóban forgó gazdasági régió másik alapvető ismervéhez, nevezetesen a komplexitáshoz. A specializációt képviselő gyártási ágak mellett fontos szerep jut az azokat kiegészítő, működésüket lehetővé tevő tevékenységeknek (ipari háttér, egyéb háttérágazatok, infrastruktúra), valamint - a régiók lakosságának ellátását célzó - termelésnek, szolgáltatásnak. A specializáció és a komplexitás ismérve nem mond ellent egymásnak, mivel az előbbi főként a gazdasági régiók külső kapcsolataira, illetve az azokat hordozó gazdasági tevékenységekre értelmezendő. Az utóbbi pedig a területi egység belső viszonyaiban megnyilvánuló kiegyensúlyozottságot jelenti. A komplexitás elve ezen túl magában foglalja az erőforrások optimális kombinálását és hatékony felhasználását is.

Az elméleti felfogásból kiindulva a komplex gazdasági régióhoz képest a gazdaság alacsonyabb szintű térségi integrációja áll a funkcionális régiók másik típusa, a vonzáskörzet mögött. Tartalmát kevesebb gazdasági tényező sajátos kapcsolata határozza meg, ez befolyásolja a csoporthoz (kategóriához) tartozását, kiterjedését, lehatárolásának módját is. A vonzáskörzet, - formáját tekintve - olyan képződmény, amely részben egy (kivételes esetben több) központi településsel (centrummal) rendelkezik, részben a körülötte elhelyezkedő, vonzott településekből (periféria) áll. A funkcionális vonzáskörzetek között is vannak nagyságrendi (hierarchikus) fokozatok (hasonlóan a komplex gazdasági régiók belső tagolódásához). A vonzáskörzetek konkrét meghatározása elméletileg sokkal egyszerűbb, jóllehet a gyakorlatban ehhez is fűződhetnek nehézségek. Ama vonzáskörzetek esetében, amelyeket a magasabb fokú szolgáltatások hoznak létre, „csak” azt kell megállapítani, hogy az

adott szolgáltatást nyújtó intézmények tevékenysége mely településekre terjed ki. A lehatárolás problémája részint abban jelentkezik, hogy a különböző szolgáltatásokat nyújtó intézmények kisebb-nagyobb mértékben eltérő településkörre terjeszthetik ki tevékenységüket, így „interpoláció” útján jelölhető ki az együttes, közelítő határ. Más oldalról, a vonzasközponttól távolodva annak vonzó hatása gyengül, így a periféria széle felé haladva növekedhet azon lakosok aránya, akik az adott szolgáltatást valamely szomszédos centrumban veszik igénybe. Így tehát a vonzaskörzetek érintkezése sem vonalas, inkább sávós formát ölt.

Ezeket a funkcionális régióktól (amelyek a gazdasági tevékenységek egymást folytató és kiegészítő jellege alapján regionális integrációkként jelennek meg) az különbözteti meg, hogy tartalmukat a gazdaság egyes tipikus jelenségei (amelyek a konkrét vizsgálat szempontjai szerint változhatnak), illetve az irányítás sajátos szempontjai határozzák meg (Rechnitzer, 1990). Az előbbiből adódó különbség továbbá, hogy a funkcionális régiók objektív jellegűek - szemben a többi gazdasági tartalommal rendelkező régióval - amelyek a felhasználás, - jelen közelítésben - az irányítás szempontjaira érzékenyek. A gazdasági tartalommal rendelkező régiókon belül két csoportot különböztetünk meg:

1. hasonló vagy azonos (homogén) régiókat, melyek elhatárolásának értelmét gazdaságpolitikai szempontból az adja, hogy a gazdaságirányítás más és más eszközöket alkalmazhat eltérő szerkezetű, fejlettségű stb. régiók befolyásolására. Más oldalról az említett szempontokból homogén régiók azonos módon reagálnak a gazdaságpolitikai beavatkozásra. Sajátos ismérvek alkalmazására kerül sor akkor, amikor azt vizsgálják, hogy az egyes gazdasági ágaknak vagy a gazdaság egészének a fejlettsége területileg hogyan különbözik.
2. Az elsődleges irányítást szolgáló területi egységek tárgyalásakor két esetet (típust) kell megkülönböztetnünk. Először is utalni kell arra, hogy az említett célra felhasználhatják a már tárgyalt funkcionális vagy homogén régiókat, másodsor az ágazati irányítás számára minden objektív kritériumtól független egységes régiók határolhatók le, kizárólag az egyedi irányítási feladat sajátosságait és racionalitási követelményeit figyelembe véve.

A területiségből következő egyedi értékek (melyeket az innovációk terjedése) tehát azok, amik a posztmodern regionális stratégiai alapelvét meghatározzák, s helyes felismerésük, majd belső (endogén) és külső (exogén) fejlesztésük vezethet a sikerhez, a területi gazdaság adottságai és a működése új erőtereinek megteremtéséhez. A posztmodern regionális gazdaságtan ezeknek az értékeknek a feltárásához a kínálat- és a keresletorientált stratégiákkal juthat el.

A kínálatorientált regionális stratégia központjában az áll, hogy a „térseget kívülről, a külső hatótényezők felől érkező impulzusok, külső feltételek, lehetőségek és korlátok felől közelítve egyre több belső folyamatra, összefüggésre rávilágítva, kívülről befelé közelítve fejlesztjük” (Korompai, 1995). A kínálatorientált fejlesztési stratégia arra épít, hogy a területi egységet vonzóvá tegye, részben a külső (exogén) - központi támogatások mellett és hatására - tényezők mozgósításával, s mindezt döntően a külső befektetők, fejlesztők gazdasági működésének segítségével, azok letelepedési és termelési feltételeinek élénkítésével. Olyan intézmények és szervezetek megtelepítésével, amelyek korábban a területi egységben nem működtek, azoknak egyáltalán nincsenek hagyományai, a szereplők ezekkel kapcsolatos tapasztalatokkal nem rendelkeztek. Számos veszélyt hordoz a kínálatorientált regionális stratégia, annak egyoldalú alkalmazása. Az egyik veszély, hogy az erőltetett infrastruktúrafejlesztés kihatástalan kapacitásokat teremt, aminek a fogyasztói működtetése éppen a gyenge jövedelmi potenciál miatt tartósan nem lehetséges. Másik veszély, hogy területidegen gazdasági egységek jelennek meg, amelyek a rövid távú komparatív előnyöket kívánják lefölözni, aztán továbbállnak, egy

következő területi egységbe, ahol ismételten költségtakarékosság a legfontosabb telepítési céljuk. A kínálatorientált fejlesztési stratégia nem tűzi ki közvetlen célul, hogy a letelepedő egységek integrálása a területi gazdaságba minél előbb bekövetkezzen.

A *keresletorientált* regionális fejlesztési stratégia „a térséget egységes egészként kezelve, annak belső sajátosságaiból, a térségen belülről kiindulva, egyre jobban kifelé haladva, mind több külső tényezőt figyelembe véve” (Korompai, 1995) kerül meghatározásra és egyben működtetésre. A helyi-területi gazdaság megújításánál nem csupán a külső (exogén) forrásokra támaszkodik, hanem felméri és számba veszi a belső adottságokat, azokat újraértékeli éppen a külső piaci rendszerek által, s így keresi versenyképességük fokozásának lehetőségeit. A belülről kifelé haladás elvében, mint fejlesztési szemléletben és gondolkodásmódban döntő szerepet játszik a helyi-területi vagy regionális együttműködés forrásainak felderítése, annak meglévő és új akciótereinek kialakítása. Az együttműködés azt jelenti, hogy miként lehet a helyi-területi adottságokat a nagyobb rendszerekre rákapcsolni, mind a helyi-területi, mind a nemzetközi hálózatok révén.

A hálózatok

A keresletorientált fejlesztési stratégia egyik meghatározó eleme a helyi-területi hálózatok alakítása. A posztmodern - integrációra épülő - piacgazdaságokban a verseny mindenek feletti hangsúlyozása és fokozása az erőforrások kimerüléséhez vezet, s a nagyobb teljesítményeket a verseny szereplői csak egymás rovására fokozhatják. A teljesítmény kényszert tehát csak úgy lehet elérni, ha nem a versenytárs legyőzését tűzik ki célul, hanem keresik az együttműködés, a kooperáció új tereit, amivel az erőforrások körét bővíthetik, s ezzel a megújítás formáit is szélesíthetik (Rechnitzer, 1993). A hierarchikus rendszerek - legyenek azok termelési, elosztási, vagy éppen települési kapcsolatok - nem elég rugalmasak, nem tudnak kellően reagálni a gyors változásokra, lassú a megújítási képességük, ezekben visszafogott és merev az információfeldolgozás és áramlás, s ennek következtében reakcióképességük is gyengül. A piacok nemzetközivé válásával az együttműködés területi akadályai lényegében megszűntek. Ennek következtében az egymástól egyre távolabb lévő telephelyek autonómiáját és érdekeltiségét növelni kell, hogy minél jobban ki tudják használni erőforrásaikat, egyben a lehetséges piaci kihívásoknak megfeleljenek. A hálózatok gazdasági formációi a területrendszerben, a később tárgyalásra kerülő klaszterek, míg a területrendszerben maguk a régiók lehetnek (Lengyel, 2003).

A régió hagyományos típusai: a földrajzi vagy természeti, a politikai vagy közigazgatási, a homogén (valamilyen közös vizsgálati szempontból egynemű területi egység), a funkcionális (hasonló feladatot, tevékenységet ellátó terület, ahol az alkotó elemek - belső egységek - funkcionális kapcsolatban állnak egymással), s végül a program vagy tervezési régió (meghatározott fejlesztési célterület). Nos, e felosztást, egyben a régió meghatározásokat célszerű lesz a jövőben hálózatok alapján is értelmezni. Mindezek következtében részben megváltozhatnak (kiterjedhetnek, vagy éppen szűkülhetnek) a hálózatok által formált régió földrajzi határai, részben - és a fejlesztés szempontjából a döntő ez lehet - a belső szerkezetük is átrendeződik, s egyben a megújítás - valamilyen - hordozóiként jelennek meg a térben.

Az innovációs miliő

A keresletorientált regionális stratégiában a hálózati jelleg szükségszerűen együtt jár az innovációs miliő kialakulásával. Az innovációs miliő alatt egyik oldalról azoknak - az adott földrajzi területen felismerhető - gazdasági, termelési kapcsolatoknak a csoportját lehet

tekinteni, amelyek egységességet alakítanak ki a termelési rendszerben a gazdasági szereplők között és termelési kultúrában (Péli, 2013). A kollektív tanulással - helyileg meghatározott formában - hozzájárulnak az innovációs folyamatok terjesztéséhez, s egyben csökkentik a piaci kapcsolatok bizonytalanságait, növelik a termelő egységek és a területi gazdaság versenyképességét (Goda – Tóth, 2013). Az innovációs miliót másiktól az a helyi kultúrában, társadalmi kapcsolatokban és az intézményrendszerben meglévő sajátosságok is képviselik, amelyek mind a gazdaságon keresztül, mind a helyi-területi szereplőkön át, folyamatosan hozzájárulnak az újdonságok kialakításához, azok megtelepedéséhez és részben terjesztéséhez (Rechnitzer, 1994). Az innovációs milióban az adott földrajzi helynek a szerepe meghatározó. Hiszen egy adott helyhez kapcsolódó humán tőke az egyik hordozója a megújításnak, a kollektív tanulás és ismeretátadás rendszereinek, amik aztán hozzájárulnak a gazdasági egységek termelési potenciáljának erősítéséhez, azok újszerű kapcsolatainak kialakulásához. Másrészt a területi koncentráció lehetőséget nyújt az információk cseréjéhez, az ismeretek és kapcsolatok átadásához, azok elsajátításához. S végezetül részben az együttműködések új terei, részben a korábbi hagyományok, a kultúrában meglévő értékek, egy más, nyitottabb társadalmi, politikai, közösségi háttérrel is teremtenek, amik aztán ismét visszahatnak az újdonságok fogadására.

Az agglomerációs hatások

Az innovációs milió tényezőit vizsgáljuk tovább éppen a mikro gazdaság dimenziójában, hiszen ezen egységek adott területre történő koncentrációja, újszerű termelési tényező kombinációkat eredményezhet, amely a regionális stratégiaépítést a gazdasági faktorok oldaláról segítheti. Marshall angol közgazdász (1890) felismerte, hogy egy adott földrajzi térben történő nagyszámú, egyazon ágazathoz tartozó termelők koncentrációja pozitív externáliákat eredményezhet (Lengyel, 2003). Ezek olyan külső, termelésen kívüli megtakarítások, amelyek következnek a széles körű munkamegosztásra épülő, egymást kiegészítő tevékenységekkel és folyamatokkal kapcsolódó vállalkozások egymás mellettiségéből, továbbá az információs és kommunikációs költségek csökkentését eredményező, nem szabvány termékek közös előállításából. Marshall vizsgálatait a korabeli brit példákra építette, így a lancashire-i pamut, a sheffieldi evőeszköz és a dél-walesi bádoggyártásra, s ezek alapján dolgozta ki az ipari körzetek fogalmát. A gazdasági egységek területi koncentrációját az externáliák új megvilágításba helyezik.

Az externáliák azok a külső gazdasági hatások, amelyek a tényleges termelési költségek között nem számolhatók el, ezek közvetlenül nem hatnak a gazdasági egység termelékenységére (Rechnitzer, 1994). Viszont közvetetten, éppen a földrajzi elhelyezkedés miatt (termelő egységek és/vagy a piac közelsége, annak megfelelő tömege), a lehetséges termelési és szolgáltatási kapcsolatok igénybevétele folytán, vagy éppen a lokális-regionális piac erőssége miatt, gazdasági előnyöket teremtenek, növelik az egység versenyképességét. Az externáliák közül a regionális gazdaságtan és egyben a regionális stratégiák számára izgalmas tényező csoportot az agglomerációs gazdasági előnyök nyújtanak. Az urbanizációs gazdasági előnyök az esetek többségében meghaladják a hátrányokat, hiszen azok egy részét át lehet hárítani. Például dolgozók viselik a magasabb megélhetési költségeket, támogatások nyerhetők a környezetvédelmi ráfordítások kompenzálására, a helyi kormányzatok segítségével számos településkörnyezeti negatív hatás költségvonzata mérsékelhető. A nagyvárosi térség nyújtotta agglomerációs előnyök, meghaladják a hátrányokat, ami aztán a gazdasági egységek versenyképességét növeli, egyben az adott térséghez való tartós kötődését is garantálják.

Az agglomerációs előnyök másik csoportját *lokalizációs előnynek* nevezzük. Ebben az esetben nem a település mérete a meghatározó, hanem egyrészt azon ipari és gazdasági egységeknek a földrajzi koncentrációja, amellyel a gazdasági egység szállítási és termelési kapcsolatot létesíthet, másrészt azon szolgáltatások, amik hozzájárulnak a kibocsátás növekedéséhez (akár mennyiségi, akár minőségi szempontból). Az első esetben az ipari vagy termelés/tevékenység specifikus együttműködésekről, kölcsönös szállítási, értékesítési kapcsolatokról következő előnyökről beszélhetünk. Míg a második esetben a termelést/tevékenységet segítő szolgáltatásokról, így például a munkaerő-specifikus képzési intézményekről, az adott tevékenységhez kapcsolódó szolgáltatásokról, tanácsadásról, fejlesztésről, vagy éppen technológiai infrastruktúráról.

Az iparági körzetek

Az iparági körzetek megalakulásának fő motívumai a fizikai feltételek, valamint a véletlen is közre játszhat, azonban a már működő iparágak megerősödése az adott térségben főleg a pozitív lokális externáliákra vezethetők vissza, amelyek által költségcsökkentés érhető el és az adott iparág öngerjesztő fejlődését idézik elő (Lengyel, 2003). A pozitív lokális külső gazdasági hatások forrásai négy csoportba oszthatók, amelyeket az iparági körzetek területi koncentrációjának is nevezhetünk. Ezek egymást erősítő folyamatokat eredményeznek és egy iparági körzetet alakíthatnak ki egy adott iparág földrajzi koncentrációja kapcsán. Ha a lokális térségben eléri a kritikus tömeget az iparág mérete, akkor indul be az öngerjesztő folyamat (Lengyel - Rechnitzer, 2004). Mindezekből jól látható, hogy a gazdasági növekedés térbeli megjelenése számos olyan folyamatot indít el, amely jelentősen függ a földrajzi, gazdasági és humán tényezők együttesétől. Ezen folyamatok számos fejlődési tendencia, irány kialakulását indítják el.

Összefoglalás

Nos, látható, hogy a lokális szinteken megindult újszerű együttműködések jelentősen hozzájárulhatnak a globalizációs kihívások megválaszolásához. Egyrészt a helyi hálózatok, együttműködések, a termelési rendszerek megosztása, kihelyezése jelentősen csökkentheti a költségeket, ugyanakkor növelheti az innovációs hatásokat is, hiszen éppen a rugalmasságukkal, a szemtől-szembe kapcsolatokkal új megoldásokat eredményezhetnek. Másrészt éppen azok a lokális hálózatok, amelyek kimondottan területi specializációra épülnek nem, vagy nagyon nehezen képesek bekapcsolódni a nemzetközi gazdasági folyamatokba, így aztán tartós piaci kereslet hiányában nem tudják egyenletesen növelni termelésüket, tevékenységüket. A regionális innovációs stratégiák feladata éppen az, hogy segítse a lokális gazdaság ráfűződését a nemzetközi gazdasági rendszerekre, másrészt pedig a visszacsatolással, olyan megoldásokat alkalmazzon, amik viszont éppen a helyi adottságok nemzetközi piacokra való bevezetéséhez járulhat hozzá. A regionális innovációs stratégiákban a hangsúlyt tehát éppen arra, kell helyezni, hogy a meglévő adottságokat miként lehet kapcsolni a befektetésekhez, legyen az hazai vagy külföldi. Meggyőződésem, hogy nem ad kedvező megoldást és fejlesztési jövőképet, ha a helyi-területi gazdaság és a területre betelepült vállalkozások között nem alakulnak ki szoros kapcsolatok, nem kezdődik meg az együttműködés szervezése, azok fokozatos integrálása a régióba. Mindezek értelmében a regionális innovációs stratégiák alapvető célja nem lehet más, minthogy elősegítse a régió kívüli vállalkozások, régióba való letelepedését és egyben elősegítse annak működési feltételeit mind a humán erőforrás fejlesztésében, mind az infrastruktúrában.

Felhasznált irodalom

1. Dicken, P.-Loyd, P. E. (1990): Location in Space. Theoretical Perspectives in Economic Geography, Harper Colins, London.
2. Dougherty, D. (1996): Organizing for Innovation, in S. Clegg, C. Hardy, and W. Nord, eds., Handbook of Organization Studies, London: Sage, (1996), pp. 424-439.
3. Downs, G. W.-Mohr, L. B. (1976): Conceptual issues in the study of innovation. Admin. Sci. Quar, Vol. 21, pp. 700-714.
4. Gáspár, L. (1998): Általános innovációelmélet. Magyar Innovációs Szövetség.
5. Goda, P. – Tóth, T. (2013): Pókháló- entrópia, mint új rendszervizsgálati megközelítés a területi elemzésekben. Területi Statisztika 53:(2) pp. 169-189.
6. Havas, A. (1998): Innováció elméletek és modellek. In.: Inzelt Annamária (szerk.): Bevezetés az innovációmenedzsmentbe. Budapest, Műszaki Könyvkiadó.
7. Korompai, A. (1995): Regionális stratégiák jövőkutatási megalapozása. Budapest, ELTE regionális Földrajzi Tanszék.
8. Kotler, P. (2000): Marketing Management Millenium Edition. ISBN 0-536-63099-2 BA 993095
9. Lengyel, I. (2003): Verseny és területi fejlődés: a térségek versenyképessége Magyarországon. JATEPress, Szeged.
10. Lengyel, I.-Rechnitzer, J. (2004): Regionális gazdaságtan. Dialog Campus Kiadó, Budapest-Pécs.
11. Malecki, E. J. (1997): How Development Occurs: Local Knowledge, Social Capital, and Institutional Embeddedness. Paper prepared for presentation at the Meeting of the Southern Regional Science Association, Savannah, Georgia.
12. Marshall, A. (1890): Közgazdaságtan alapelvei (*Principles of Economics*).
13. Némediné, Kollár K. – Neszmélyi, Gy. I. (2015): Aspects Of Spatial Economic Processes Of Disadvantaged Areas In Hungarian And International Perspective. ROMANIAN REVIEW OF REGIONAL STUDIES: JOURNAL OF THE CENTRE FOR REGIONAL GEOGRAPHY (ISSN: 1841-1576) 11:(2) pp. 3-18.
14. Péli, L. (2013): Növekedési pólusok főbb regionális gazdaságtani összefüggéseinek vizsgálata Magyarországon. Budapest: Agroinform Kiadó és Nyomda Kft., 2013., ISBN: 978-963-502-970-9
15. Porter, M. E. (1990): The Competitive Advantage of Nations. Harvard Business Review.
16. Rechnitzer, J. (1990): Szempontok az innovációk térbeli terjedésének kutatásához. MTA RKK, Pécs, pp. 48-62.
17. Rechnitzer, J. (1993): Innovációs pontok és zónák, változási irányok a térszerkezetben. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
18. Rechnitzer, J. szerk. (1994): Fejezetek a regionális gazdaságtan tanulmányozásához. MTA RKK, Győr-Pécs, 1994.
19. Rothwell, R. (1994): Towards the Fifth-generation Innovation Process, International Marketing Review, Vol. 11 Iss: 1, pp.7 - 31
20. Schumpeter, J. A. (1912, 1980): A gazdasági fejlődés elmélete. Vizsgálódás a vállalkozói profitról, a tőkéről, a hitelről, a kamatról és a konjunktúraciklusról. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
21. Schmookler, J. (1966): Invention and Economic Growth. Harvard University Press. p. 332.
22. Varga, A. (1998): University Research and Regional Innovation. Kluwer Academic Publishers, Boston.

**A VÁROSSZÉTFOLYÁS MEGAKADÁLYOZÁSÁNAK JELENTŐSÉGE A
TERÜLETFEJLESZTÉSBEN**
THE IMPORTANCE OF HALTING URBAN SPRAWLS IN REGIONAL
DEVELOPMENT

Topa Zoltán

tanársegéd

Gazdaság- és Társadalomtudományi Kar, Szent István Egyetem

E-mail: topa.zoltan@gtk.szie.hu

Összefoglalás

A városszétfolyás egy jellegzetes „betegség” az Egyesült Államokban, és bár Európában kevésbé jellemző, itt is vannak rá példák. Komoly problémákat vonz maga után: környezeti, egészségügyi, pénzügyi és várostervezési kihívásokat, amelyeket muszáj kezelni, illetve megelőzni. Erre számos módszert ismer a szakirodalom, jelen tanulmány kettőt mutat be ezek közül: a kompakt város és a lassú város modelleket. Mindkét modell eltér a hagyományos városmodellektől, és egyik sem hoz biztos megoldást. Azonban mindkettőre igaz, hogy megfelelő tervezés mellett racionalizálhatják és javíthatják egy város működését.

Abstract

Urban sprawl is a typical „sickness” in the United States, and, although it is not as widespread in Europe, there are some examples of it here, too. It causes many problems: environmental, health-related, financial and city-planning challenges, which must be treated and prevented. There are many ways to do so, and this study deals with two of them: the compact city and the slow city models. Both models differ from the traditional city models, and neither of them ensures success. However, both can improve and rationalise the operation of the city, if planned properly.

Kulcsszavak: városszétfolyás, felszínborítás, földhasználat, területfejlesztés

Jel besorolás: R14

LCC: HT361

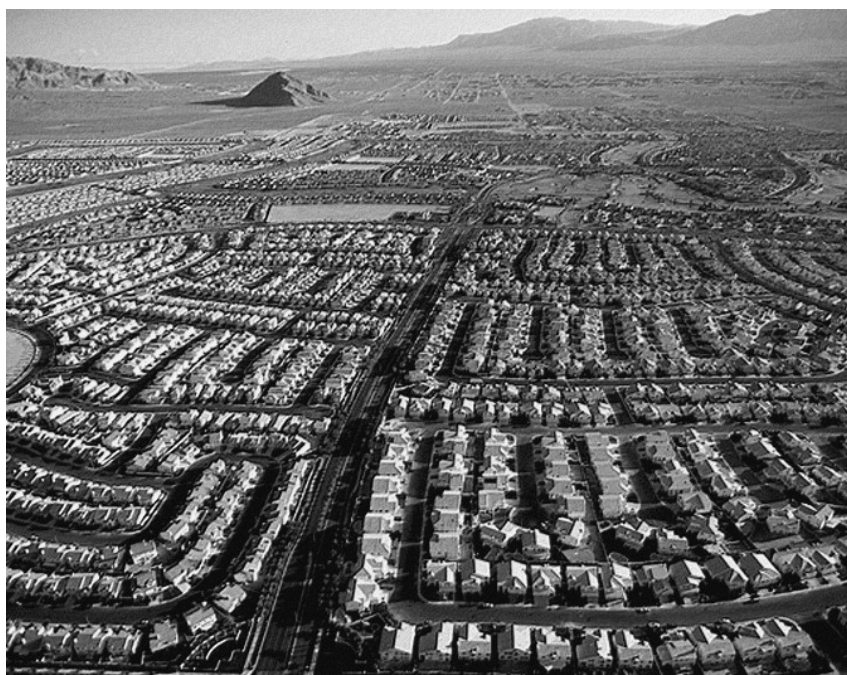
Bevezetés

Jelentős különbségek vannak a világ különböző régiói között, és ennek egyik kiváltója a népességmozgás (Káposzta, 2014). A népesség vándorlását pedig tovább erősítheti néhány tényező, például az autópálya- vagy más úthoz kapcsolódó beruházás. Számos országban, például Magyarországon is, erős korreláció figyelhető meg az autópályák és a magterületek fejlettsége között (Péli - Neszmélyi, 2015). Ezen beruházások tehát feltétlenül csupán jótékony hatást fejtenek ki a regionális fejlődésre, hanem éppen, hogy a regionális különbségekhez és nem megfelelő térségfejlesztéshez járulnak hozzá esetenként. Egy példa ezen negatív hatásokra a városszétfolyás. A növekvő városi térségek, és azok növekvő lakosság száma önmagában nem szükségszerűen jelentene problémát, azonban ha az ezeket kísérő folyamatok nem megfelelő irányítással történnek, akkor az nagyon súlyos következményekkel járhat, mert egyenlőtlen fejlődéshez vezethet.

A városszétfolyás jelensége Magyarországon jelenleg még kevésbé ismert, nagyobb népességű és gazdasági jelentőségű országokhoz, például az Egyesült Államokhoz viszonyítva.

Ez azonban közel sem jelenti azt, hogy a téma érdektelen lehet Magyarország vagy a hasonló méretű és pozíciójú országok számára.

Mi is az a városszétfolyás? Magát a jelenséget számos hazai és nemzetközi kutató vizsgálta már (többek között Kovács, 2009; Salamin et al, 2009; Brueckner, 2000; Frumkin, 2002; Díaz-Pacheco – García-Palomares, 2014; Ewing, 1997; Galster et al, 2001, Liu – Jiang, 2011; Ricz et al, 2009), viszont nincs rá egységesen elfogadott definíció. A fenti szerzők általában úgy vélekednek erről a jelenségről, hogy általa alacsony népsűrűségű, jellemzően egyfunkciós területek jönnek létre, a kontrol nélküli növekedés folyamányaként (1. ábra).



1. ábra: Példa az egyfunkciós külvárosi nyúlványokra

Forrás: Lewis Historical Society, 2011

Az Európai Környezetvédelmi Ügynökség (EEA) is hasonlóan fogalmaz. Az általuk 2006-ban kiadott jelentés alapján a városszétfolyás alacsony népsűrűségű és nagy kiterjedésű városi szövetekben testesül meg, amelyek leginkább a várost körülvevő mezőgazdasági területek irányába terjeszkednek. Frumkin (2002) vélekedése is hasonló, aki szintén arról ír, ahogy a városok az őket körülvevő zöldterületek, gyakran mezőgazdasági hasznosítású térrészek felé terjeszkedik alacsony népsűrűségű nyúlványaival, amelyek gyakran csupán egy funkciót töltenek be. Rávilágít arra is, hogy ezek a térrészek esetenként egymástól távol helyezkednek el, ami tervezési hagyományokból vagy konkrét területrendezési szabályokból adódik. Számos kutató (köztük Ewing, 1997 és Galster et al, 2001) megemlíti, hogy a városszétfolyás nyúlványai leginkább lakó funkcióval bíró térrészekből állnak. Ezzel a megállapításban részben egyetért a legtöbb kutató; ezek a városi kiterjedések jellemzően egy meghatározott funkcióval bírnak, legyen az lakó funkció vagy ipari termelésnek helyet adó területek.

Anyag és módszertan

Jelen kutatás célja bemutatni és felhívni a figyelmet a városszétfolyásra, annak veszélyeire, és az ellene alkalmazható lépésekre. Ennek érdekében a szóban forgó jelenséget szakirodalmak és szekunder adatok feldolgozása által vizsgálja jelen írás. A feldolgozott szakirodalmak és a felhasznált adatok részben a közelmúltból, részben pedig az utóbbi 40 év más időtartományából származnak, hogy távlati következtetéseket lehessen levonni a jelenséggel kapcsolatban.

A rendelkezésre álló ellenlépések közül a tanulmány kettőre helyezi a hangsúlyt: a kompakt város koncepcióra és a lassú város modellre. Mindkét lehetőség gyakori szereplője a városszétfolyással kapcsolatos írásoknak, ezért jelen cikk vizsgálatának tárgyát képezik.

Eredmények

Ahhoz, hogy tudjuk, mit lehet tenni a városszétfolyás ellen, meg kell vizsgálni annak kiváltó okait.

A városszétfolyás nem új kihívás, ennek következtében számos szakirodalom foglalkozik vele. Több kutató úgy véli, hogy a népességállományban beállt változások nagyban befolyásolják ezt a jelenséget (Liu – Jiang, 2011; Brueckner, 2000; Nechyba – Walsh, 2004), de emellett más tényezők is fontos szerepet játszanak annak kialakulásában. Ezek közül kettő a helyi strukturális feltételekhez kötődik (hibásan működő helyi irányítás), valamint olyan szakpolitikák, amelyek a külterületi közlekedési infrastruktúrális fejlesztést preferálják. Nyilvánvaló, hogy azon téregységek, amelyeket a központi- vagy helyi vezetés preferál, pénzügyileg támogat, nagyobb eséllyel indulnak a területi versenyben (a lakosságért, beruházásokért). Amennyiben viszont a helyi önkormányzat nem képes szabályozni az adott terület növekedését, a változás könnyen olyan irányba indul el, amely hosszú távon fenntarthatatlanná teszi a település kezelését.

Az EEA (2006) szintén kiváltó okként említi a nem kontrollált növekedést és a rosszul megtervezett/kivitelezett fejlesztést. Ez egy olyan jelenség, amely a tervezés minőségének fejlesztésére hívja fel a figyelmet, és amelyre számos területfejlesztési és területi tervezési dokumentum is irányult a múltban. Ilyen volt például az Európai Területi Tervezési Dokumentum (Európai Tanács, 1983), amely leírja azokat a tervezési alapelveket, amelyeken az Európában megvalósuló regionális fejlesztési politikáknak alapulniuk kell. Ezen alapelveknek az egyik kulcstényezője a fenntartható földhasználat. Keserű (2005) és Gutfreund (2004) azonban rávilágítottak még egy lehetséges okra, az autópálya beruházásokra (amellyel egyetértett a 2006-os EEA tanulmány is). Rávilágítanak, hogy az Egyesült Államokban található Denverben a város központi része jelentős népességvesztésen ment át, míg a környező településeken éppen ellentétes változás ment végbe. A szerzők egyetértettek abban, hogy ezen változásokat az autópálya hálózat Denver irányába történő bővítése váltotta ki.

A két szerző által leírt ok nagyon is valószínűnek tűnik, hiszen az új autópálya szakaszok, amelyek összekötik az adott várost más településekkel, hozzájárulnak ahhoz, hogy a város lakói akár a külsőbb területekről is gyorsan elérhessék a (munkahelyet és szolgáltatásokat biztosító) városközpontot. Ez pedig arra ösztönözheti őket, hogy ezekre a külső területekre költözzenek, ahol a városközponthoz képest csendesebb, békésebb – családbarátabb – környezetben élhetnek, de nem kell különösebben eltávolodniuk a városközponttól időben.

A fő okok tehát a nem megfelelő várostervezés és az új útszakaszok, amelyek által a külsőbb területek időben közelebb kerülnek a városközpontokhoz. Ezután érdemes tisztázni, miért is probléma a városszétfolyás.

A legjellemzőbb egyfunkciós külvárosi nyúlványok a lakófunkciót ellátóak. Az ezeken a területeken élő emberek, ahogy azt fentebb már meghatároztuk, leginkább autóval járnak munkahelyükre és szolgáltatások igénybevétele céljából a városközpontba. A jellemzően autóval való közlekedés mellett további jellemző, hogy ezeken a külső területeken a fő funkció mellett nemigen találhatóak meg például a szolgáltatások. Ennélfogva tehát a lakók kénytelenek is a város magja felé vagy más településekre menni, hogy hozzáférjenek szolgáltatásokhoz. Az

egyik legfontosabb probléma pedig éppen ebből adódik: a sűrű lakóövezetben nagyon gyakran nem jut hely tömegközlekedési hálózatoknak, illetve a kerékpáros és a gyalogos közlekedés sem preferált (az autóval szemben). Ebből következik, hogy a lakosok séta, kerékpározás, vagy más, környezetkímélőbb közlekedési mód igénybevétele helyett kénytelen autózni.

A városszétfolyás és az autóhasználat kapcsolataira több kutatás is rávilágít. Ezt a kapcsolatot leginkább úgy mutatják be, hogy minél több út épül (a növekvő szuburbán lakosság igényeinek kielégítésére), a lakosság annál inkább ösztönözve lesz, hogy a külső területeken telepedjenek le. A 2. ábra rámutat az egyes háztartások utazásainak és a lakónegyedek népsűrűsége közötti kapcsolatokra, igazolván az előbbi állítást (az ábrán San Francisco, Los Angeles és Chicago városok adatai láthatóak).

Az ábra világosan rámutat, hogy minél alacsonyabb a népsűrűség (ami a városszétfolyás nyilvánvaló egyik legjellemzőbb tulajdonsága), annál nagyobb az adott területen lakók által autóval megtett távolság (és fordítva). Ezt szintén alátámasztja a Európai Környezetvédelmi Ügynökség (2006), amely leírta, hogy a nagyobb közlekedési infrastrukturális beruházások (leginkább az autópályák és új útkapcsolatok) új fejlesztéseket generálnak az új útszakaszok mentén a nagyvárosok közelében, ez pedig hozzájárul a városszétfolyáshoz.

Fentebb említettük, hogy a jellemzően autós közlekedés, illetve a tömegközlekedés, kerékpáros- és gyalogos közlekedés hiányosságai komoly környezeti problémákhoz járulnak hozzá, leginkább a légszennyezéshez és a zajterhelés növekedéséhez.

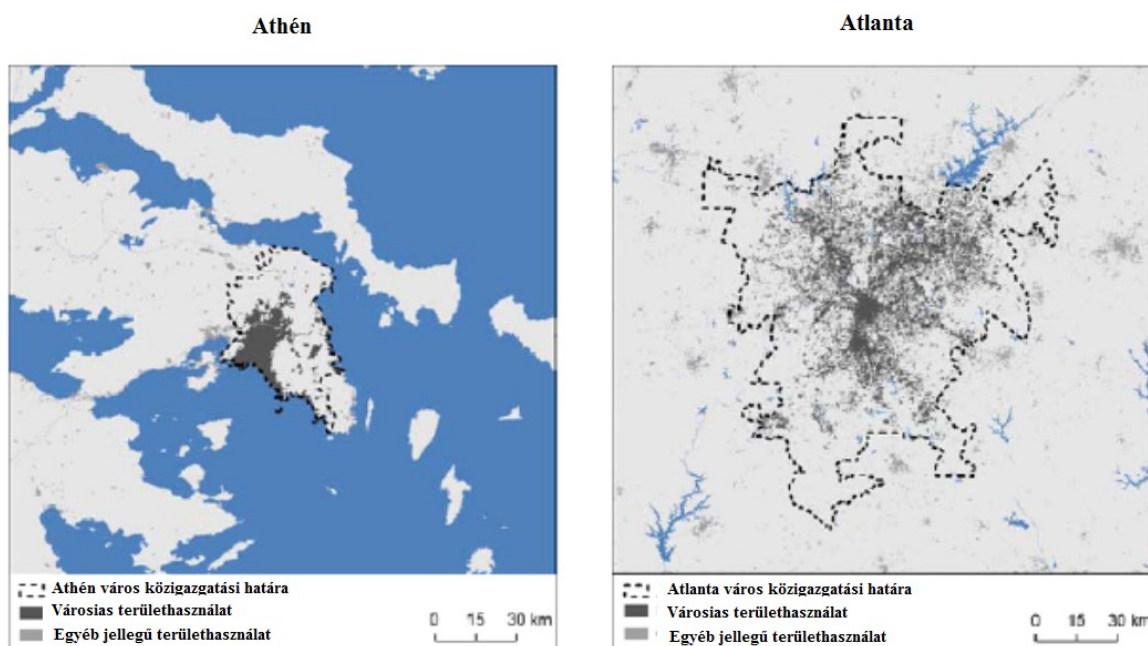


2. ábra: A távolság, amelyet egyes háztartások egy év alatt autóval megtettek, összevetve ugyanazon háztartások lakókörnyezeteinek népsűrűségével

Forrás: Holtzclaw et al, 2002

A környezeti problémák mellett ezen térségek más kihívásokkal is szembenéznek. Logikus, hogy minél nagyobb egy város, annál kiterjedtebb infrastruktúra-hálózatra lesz szüksége a működéshez (például nagyobb csatornarendszer és elektromos hálózat), amely pedig több beruházást, pénzügyi ügyintézkést és tervezést kíván a városvezetéstől. A tervezés szerepe pedig folyamatosan növekszik a várossal együtt, hiszen megfelelő tervezés nélkül a jövőbeli fejlődés,

a jövőbeli lakossági igények fenntartható kielégítése is veszélybe kerül (például a gyalogos közlekedéssel kapcsolatos hiányos tervezés miatt). Elgondolkodtató, ha megtekintjük Athén és Atlanta összehasonlítását annak tekintetében, hogy a két (nagyságrendileg) hasonló népességű település milyen méretekkel rendelkezik egymáshoz képest.



3. ábra: Athén versus Atlanta; tömörülés és szétfolyás

Forrás: OECD.org, n.d.

A gyalogos közlekedés nagyon is fontos egy város számára, azonban a többi közlekedési módhoz képest általában nem kap elegendő hangsúlyt.

A városszétfolyás mentális betegségek és környezetszennyezés forrása, valamint a tervezési kapacitásra és a pénzügyi rendszerre nehezedő súly.

Káposzta et al (2010) felveti, hogy a területi különbségek orvoslására Európában és világszerte is már régóta történnek lépések, azonban ezek nem mindig hoztak sikert; ennek következtében pedig érdemes új, alternatív megoldásokat keresni. Ilyen megoldások lehetnek a kompakt város és a lassú város modellek.

Kompakt városok

A kompakt városok gondolata nem új keletű. Breheny (1995) nyomán megfigyelhetjük, hogy már a 16. század egyes városai is a kompakt város kategóriába tartoztak. Ezek az erődítményként is működő egységek fallal voltak körülvéve, ennél fogva a belső tér igen korlátozott volt. Ebből pedig az következett, hogy minden szükséges szolgáltatás és funkció számára a lehető leghatékonyabb térhasználat segítségével találtak helyet. Így a nép- és szolgáltatás sűrűség nagyon magassá vált, ám minden dolog relatíve közel volt egymáshoz.

A kompakt városi modellnek nagyon fontos szerepe lehet abban, hogy a városszétfolyás burjánzását megállítsa, illetve megelőzze (hiszen a meglévő városszétfolyásnál már fizikailag képtelenség átformálni a várost, hogy teljesen kompakt legyen).

A modern korban a kompakt várost a következő jellemzőkkel lehet leírni: sűrű és kis területű városi szövetek, amelyeket tömegközlekedési eszközök kapcsolnak össze, és területükön könnyű a munkahelyekhez és szolgáltatásokhoz való hozzáférés (OECD, n.d.).

A kompakt városok előnye, hogy a kis belső távolságoknak köszönhetően csökkennek a közlekedésből adódó környezeti problémák, és kevésbé fognak az emberek függeni az autóiktól. Az infrastrukturális beruházások is hatásosabbak lesznek, valamint a lakók is kisebb költséggel férnek hozzá munkahelyekhez és szolgáltatásoktól. Ezek a tényezők pedig növelik a helyi gazdaságot.

Dantzig és Saaty (1978) vélekedését a kompakt városokról az 1. táblázat foglalja össze.

1. táblázat: A kompakt városok jellemzői

Általános jellemzők	Sűrű városi szövet
	Kevésbé autó-függő lakosság
	Éles határ választja el a várost a környezetétől
Térbeli jellemzők	Heterogén földhasználat
	Sokszínű élőhely
	Erős identitás
Társadalmi funkciók	Társadalmi igazságosság
	Önfenntartó képesség növekedése
	Függetlenség a helyi irányítás számára

Forrás: Saját szerkesztés Dantzig - Saaty (1978) nyomán, 2016

A fenti táblázat egy igen pozitív képet fest az általa bemutatott modellről. Ahogy fentebb már szerepelt, az autók használata nem válik dominánssá, illetve a sűrű városi szövet és kis távolságok következtében könnyen elérhetővé válik minden olyan városi elem, amelyre a lakosok igényt tartanak. Emellett éles határ választja el ezt a várostípust a környezetétől, ami által függetlenebbé válik közigazgatásilag is, valamint több teret hagy a környezet számára, valamint a rurális térségekre jellemző tevékenységekre, így például a mezőgazdaságra. A heterogén földhasználat is komoly pozitívum. Ez a szakirodalmak alapján azt jelenti, hogy – az egyfunkciós városszétfolyás-nyúlványokkal ellentétben – egy kompakt városban decentralizált eloszlással szerepelnek lakó-, bevásárló-, rekreációs- és munkafunkciókat nyújtó terek is. Így tehát lehet találni boltokat, különféle igényeknek megfelelő munkahelyeket, közösségi kerteket, többféle jövedelmi helyzetnek megfelelő lakásokat is. A kompakt város továbbá nem járul hozzá - a központtól való távolság hasonló távolság következtében – a térbeli különbségekből adódó társadalmi egyenlőségek kialakulásához sem. Ez a rendszer tehát igazságosnak, decentralizáltnak, diverzifikáltnak és fenntarthatónak, de legfőképp élhetőnek tűnik.

Vannak azonban ellenzői is ennek a modellnek, akik éppen az élhetőséget vonják kétségbe, hiszen a sűrűn lakott területek gyakori velejárója a magas bűnözési és környezetszennyezési ráták. Ezek a problémák természetesen nem azt jelentik, hogy el kell vetni a kompakt városok modelljét, csupán megfontoltságra szólítják fel a döntéshozókat és a várostervezőket, amikor településeik kialakításán dolgoznak.

A lassú városok („slow cities”)

A kompakt város modell, bár nem széles körben elterjedt koncepcióról beszélünk, többé-kevésbé hagyományos városi modell. Azonban vannak újabb, alternatív modellek is, amelyek képesek lehetnek a városszétfolyás megakadályozására. Ilyen például a lassú város modell. Az ilyen településekben a helyiek jobban odafigyelnek a helyi tradíciókra, történelemre és a hely egyedi jellemzőit, milliójét felhasználva igyekeznek fejleszteni (Mayer-Knox, 2006). A nagyarányú autóhasználat és alacsony fejlettségű gyalogos közlekedés miatt a városszétfolyás által generált néhány legnagyobb probléma az egészségi állapothoz kapcsolódik (mentális problémák, elhízás stb.). Emellett a társadalmi kapcsolatok kialakulásának, fejlődésének sem

megfelelőek az egyfunkciós városi terek, hiszen nem adnak helyet a lakosság számára informális kapcsolatok kialakulásánra.

Az alternatív városfejlesztés erre azonban megoldást kínálhat. A 2. táblázat segítségével mutatunk rá, hogy miért.

2. táblázat: A gazdaság-fókuszú- és az alternatív városfejlesztés összehasonlítása

Üzlet fókuszú városfejlesztés	Alternatív városfejlesztés
Átvett, másolt jelleg	Egyedi, autentikus jelleg
Egyféle jelleg	Vegyese jelleg
Nem méltányosság központú	Igazságos
Ipari	Kisipari, kézműves
Sztenderd	„Személyre szabott”
Vállalati	Alulról jövő
Nem fenntartható	Fenntartható
Alacsony minőség	Magas minőség
Nem érzékeny a helyi kultúrával, történelemmel szemben	Érzékeny a helyi kultúra, történelem irányában
Gyors	Lassú

Forrás: Saját szerkesztés Mayer-Knox, 2006 nyomán

A fenti táblázat alapján elmondható, hogy az alternatívnak nevezett városfejlesztés közelebb áll ahhoz a tervezési-fejlesztési metódushoz, alapelvhez, amely logikusan elvezethet az élıhetőséghez és fenntarthatósághoz. Sok elemük, például az egyedi városi elemek kiaknázása, a személyre szabás, az alulról jövő kezdeményezések támogatása mind-mind olyan lehetőségek, amelyek, ha nem is tudják a városszétfolyást megakadályozni vagy visszafordítani, de annak negatív hatásait képesek lehetnek egyensúlyozni. Hiszen a már meglévı külvárosi nyúlványokat felszámolni már nem lehet, ezért inkább arra kell törekedni, hogy azok egysíkúságát megszüntessük, élıhetőségüket pedig növeljük, illetve, hogy esetleg ezeken a külsı területeken létre lehessen hozni kisebb központokat. Ez utóbbi lépés csökkentené a város centralizáltságát, és részben visszafogná az ingázási intenzitást a periféria és a mag között.

Arról még nem esett szó azonban, hogy mi is az a lassú város. A „Slow City” mozgalom 1999-ben indult el Olaszországban egyfajta válaszként a gyorsan mőködı és változó globális trendekre, folyamatokra (Gunduz et al, 2016). Legfıbb eszköze az az alapelv, hogy ellentmond a GDP vezérelt, folyamatos növekedésen alapuló fejlıdésnek, és puhább tényezıket helyez a középpontba, mindezt humanista-környezettudatos alapelvek mentén (Pink – Lewis, 2014).

A lassú város modellel foglalkozó citislow.org.uk weboldal (n.d.) alapján a lassú város modell alkalmazói számára 54 célt határoztak meg, hat pillérbe kategorizálva. Ezek közül néhány példa:

1. Környezeti célok:

- 1.1. Olyan szerkezetek kihelyezése, amely méri és jelenti a levegı minőségét
- 1.2. Megfelelı szakpolitikák a vízminőség biztosítására
- 1.3. Tervek új komposztáló technológiák kifejlesztésére és az otthoni komposztálás elterjesztése
- 1.4. Akciótervek a fényszennyezés csökkentésére

2. Infrastrukturális célok

- 2.1. Megfelelıen fenntartott zöld terek kialakítása a településeken

- 2.2. Integrált közlekedési stratégiák
- 2.3. Az alternatív mobilitást támogató infrastruktúra kialakítása
- 2.4. Olyan helyek elhelyezése a városon belül, ahol az emberek könnyen megpihenhetnek
3. A városi szöveggel kapcsolatos célok
 - 3.1. Tervek a történelmi emlékművek megóvására
 - 3.2. A közösség biztonságának megóvása
 - 3.3. Kezdeményezések az újrahasznosítás elterjesztésére
 - 3.4. Környezetbarát építészeti megoldások fejlesztése, elterjesztése
4. Helyi termékekkel kapcsolatos célok
 - 4.1. Egy regiszter üzemeltetése, amely a helyi termékeket tartalmazza
 - 4.2. Rendezvények és tréningek szervezése a helyi kulturális értékekre és tradíciókra való figyelemfelkeltés céljából
 - 4.3. Olyan szakpolitikák, amelyek ösztönzik a helyi termelők piacon való megjelenését
 - 4.4. A megfelelő élelmiszerfogyasztásra való figyelemfelhívás
5. Közösségi és turizmushoz kötődő célok
 - 5.1. Egy helyi „lassú étel” program kialakítása
 - 5.2. Többnyelvű táblák kihelyezése
 - 5.3. Minden helyi szolgáltató számára alapfokú idegenforgalmi képzés
 - 5.4. A lassú város modellel kapcsolatos kiadványok készítése
6. A lassú várossal kapcsolatos figyelemfelkeltés
 - 6.1. Lassú város témájú weboldal üzemeltetése
 - 6.2. A családi élet támogatása
 - 6.3. Az egészséges életmód hirdetése, támogatása
 - 6.4. A lassú városi modell megjelentetése a médiában

A slow-movement mozgalom weboldalán (http://www.slowmovement.com/slow_cities.php) van egy kitétel, ami azt mondja ki, hogy 50 000 főnél nagyobb lélekszámú települések nem lehetnek tagjai ennek a kezdeményezésnek. Ezzel kapcsolatban a szerzőnek két meglátása van: a városszétfolyás leginkább az ennél a határvonalnál nagyobb lakosságszámú városokat fenyegeti; azonban számos olyan város létezik, amely még nem szembesült a városszétfolyás veszélyével, de a későbbiekben ez a veszély számukra is valós lehet. Ezen városokban érdemes lehet ezt a lassú város modellt alkalmazni, tesztelni, mert visszafoghatja a városszétfolyást. Milyen módon? A helyi gazdaságfejlesztés általános alapelveivel egyetemben fel kell fedezni a helyi sajátosságokat, erőforrásokat, és azokból sikereket kovácsolni. Ezáltal a település nem fog a külső, a helyi lakosság életkörülményeiben kevésbé érdekelt vállalatokra támaszkodni (vagy legalábbis nem kritikus mértékig). Ráadásul a város, amellyel, hogy a helyi gazdaság fejlődik, a helyi társadalom számára is kedvezőbb lesz, mert a lassú város modell mentén fókuszba fogja állítani a helyi környezetet, közösségeket és identitást. Szintén a helyi fejlesztések alapelveivel harmóniában.

A második meglátás pedig az, hogy bár a városszétfolyás leginkább a milliós lakosságú városokat érinti, nem zárható ki a lassú város modell alkalmazása a nagyvárosok egyes területein. Nem is várható el, hogy a jelen piaci és gazdaságpolitikai körülmények közül radikális és városokat teljes egészében érintő változások történjenek (ez nem is egyeztethető össze a demokrácia és a megfontolt tervezés alapelveivel). Azonban kisebb téregységeken

érdemes tesztelni ezt a modellt. A városszétfolyás nyúlványai pedig erre kiválóan alkalmasak lehetnek.

Következtetések

A tanulmány rávilágított, hogy a városszétfolyás, bár Magyarországon nem annyira jellemző és súlyos probléma, mint az Egyesült Államokban, amely ezen jelenség leginkább ismert példaterülete, azonban maga a probléma Közép-Európában is felmerülhet a jövőben.

A városszétfolyás nyúlványai, azaz a városok külső területe felől a városközi, gyakran mezőgazdasági hasznosítású terek irányába terjedő, alacsony népsűrűségű és egyfunkciós terei, leginkább a kontrollálatlan fejlesztéseknek és az autópálya általi összeköttetésnek köszönhetően jönnek létre és fejlődnek tovább. Ezen terek számos probléma forrásai, többek között a következőknek:

- lakói leginkább az autós közlekedést választják,
- az autós közlekedésből, valamint a tömegközlekedés, a kerékpáros- és gyalogos közlekedés hiányosságaiból adódóan környezeti és mentális problémák veszélyeztetik a város lakosságát,
- meglétük és növekedésük komoly kihívást jelent a városi (pénzügyi, adminisztratív és infrastrukturális) tervezés számára,
- ezeken a területeken alacsony számú szolgáltatás lelhető fel, ami még inkább ösztönzi az embereket a nagyobb távolságok megtételére.

Az Európa 2020 stratégia egyik fő eleme a klímaváltozás elleni harc, ezen belül az üvegházgázok kibocsátásának 20%-os csökkentése az 1990-es szinthez képest. A közép-európai országok egy része, köztük hazánk is, jó helyzetben vannak ebben a tekintetben, mert relatíve alacsony kibocsátással rendelkezünk (Káposzta – Nagy, 2015), de más országok számára, amelyekben magasabb volumenű ipari termelés működik, magasabb lakosságszámmal és magas motorizációval bírnak, ez a kérdés már nagyobb kihívást jelent. A városszétfolyás jelensége azonban, bárhol is jelenik meg, olyan környezeti terhelést jelent, ami veszélyezteti a klímaváltozással kapcsolatos célok elérését.

A tanulmányban bemutatott két modell, a lassú város és a kompakt város egyaránt alkalmas a környezet, de más problémák orvoslására is. Mindkettőnek megvannak a hátulütői: a kompakt városnál a nagy népsűrűségből adódó bűnözés és környezeti problémák vetődhetnek fel, a lassú városnál pedig az, hogy a lassú város más, piaci elveken működő városokkal szemben esetleg kevésbé versenyképes. Érdemes tehát mérlegelni, hogy mi a legjobb a város számára, illetve azt, hogy milyen módon lehet ezeket a modelleket alkalmazni úgy, hogy a város fenntartható és versenyképes is legyen.

Mindkét modellre igaz, hogy a várostervezéssel, a gazdaságpolitikával és a társadalmi folyamatok kezelésével kapcsolatos paradigmák újragondolására van szükség. Azonban megfelelően kivitelezve mindkét koncepció sikeresen alkalmazható egyes városokra, vagy akár városrészekre.

Irodalomjegyzék

1. Breheny, M. (1995) Compact cities and transport energy consumption, *Transactions of the Institute of British Geographers*, vol 20, no 1, pp91-101

2. Brueckner, J. K. (2000): Urban sprawl: diagnosis and remedies. *International Regional Science Review*, Vol. 23, no. 2, pp 160-171.
3. Citislow.uk weboldal (n.d.): Goals. Internetes elérhetőség: <http://www.cittaslow.org.uk/about-us/goals/>. [Letöltve: 2016.10.22.]
4. Dantzig G. B., Saaty T. L. (1974): Compact City : A Plan for a Livable Urban Environment. *Transportation Science*, Vol. 9, No. 1 (February 1975), pp. 91-97
5. Díaz-Pacheco, J., García-Palomares, J. C. (2014): Urban sprawl in the Mediterranean urban regions in Europe and the crisis effect on the urban land development: Madrid as study case. *Urban Studies Research*, vol. 2014
6. Európai Környezetvédelmi Ügynökség (2006): Urban Sprawl in Europe. The ignored challenge. Joint Research Centre, European Environment Agency, Copenhagen. 60 p.
7. Európai Tanács (1983): European Regional/Spatial Planning Charter. Internetes elérhetőség: http://81.47.175.201/flagship/index.php?option=com_content&view=article&id=625:eu-ropean-regionalspatial-planning-charter-torremolinos-charter&catid=109:policies&Itemid=156. [Letöltve: 2016.01.12.]
8. Ewing, R. (1997): Is Los Angeles-style sprawl desirable? *Journal of the American Planning Association*, vol. 63, no. 1, pp. 107–126.
9. Frumkin, H. (2002): Urban sprawl and public health. *Public Health Reports*, Vol. 117, pp. 201-217.
10. Galster, G., Hanson, R., Ratcliffe, M. R., Wolman, H., Coleman, S., Freihage, J. (2001): Wrestling sprawl to the ground: defining and measuring an elusive concept. *Housing Policy Debate*, vol. 12, no. 4, pp. 681–717.
11. Gunduz, C., Oner, A. C., Knox, P. L. (2016): Social Resilience in Aegean Slow Cities: Slow City Seferihisar. *Universal Journal of Management* 4(4): 211- 22
12. Gutfreund, O. D. (2004): 20th-century sprawl – highways and the reshaping of the American landscape. Oxford University Press, Oxford, 231 p.
13. Holtzclaw, J., Clear, R., Dittmar, H., Goldstein, D., Haas, P. (2002): Location efficiency: neighborhood and socio-economic characteristics determine auto ownership and use – studies in Chicago, Los Angeles, and San Francisco. *Transportation Planning and Technology*, Vol. 25, no. 1, pp. 1-27.
14. Káposzta, J. (2014): Területi különbségek kialakulásának főbb összefüggései. *Gazdálkodás*, 2014, no. 58, pp. 399-412.
15. Káposzta, J., Nagy, H. (2015): Status Report about the Progress of the Visegrad Countries in Relation to Europe 2020 Targets. *European Spatial Research and Policy*, 2015, no. 22, pp. 81-99.
16. Káposzta, J., Nagy, H., Kollár, K. (2010): Borsod-Abaúj-Zemplén és Szabolcs-Szatmár-Bereg megye leghátrányosabb helyzetű kistérségeinek települési szerkezeti, foglalkoztatási jellemzői az EU csatlakozás óta eltelt időszakban. *Területi statisztika*. 13. (50.) évfolyam 6. szám. 2010. november. ISSN 0018-7828. pp. 641-658.
17. Keserű, I. (2005): Owen D. Gutfreund: 20th-century sprawl – highways and the reshaping of the American landscape. *Tér és Társadalom*, vol. 19, no. 1, pp. 167-170.
18. Kovács, F. (2009): Területhasználati változások a településeggyüttes térségében – távérzékelési módszerek interpretációja. In.: Ricz, J., Salamin, G., Sütő, A., Hoffmann, Cs., Gere, L. (2009): Koordinálatlan városnövekedés az együtt tervezhető térségekben: A települések lehetséges tervezési válasza. *Kutatási jelentés. VÁTI, Budapest*. pp. 58-78.
19. Lewis Historical Society (2011): Urban sprawl versus new urbanism. Available from: http://lewishistoricalsociety.com/wiki2011/tiki-read_article.php?articleId=94

20. Liu, X., Jiang, B. (2011): A novel approach to the identification of urban sprawl patches based on the scaling of geographic space. *International Journal of Geomatics and Geosciences*, Vol 2., no. 2., pp 1-15
21. Mayer, H., Knox, P. L. (2006): Slow cities: Sustainable places in a fast world. *JOURNAL OF URBAN AFFAIRS*, Volume 28, Number 4, pages 321–334. ISSN: 0735-2166.
22. Nechyba T. J., Walsh R. P. (2004): Urban sprawl. *Journal of Economic Perspectives*, Vol 18, no. 4, pp 177-200. Ricz J., Salamin G., Sütő A., Hoffmann Cs., Gere L. 2009. Koordinálatlan városnövekedés az együtt tervezhető térségekben: A települések lehetséges tervezési válasza. Kutatási jelentés. VÁTI, Budapest. p. 170.
23. OECD.org (n.d.): *Compact City Policies: A Comparative Assessment*. Internetes elérhetőség: https://www.oecd.org/greengrowth/greening-cities-regions/compact-city.htm#k_facts. [Letöltve: 2016.10.27.]
24. Péli T., Neszmélyi Gy. I. (2015): Territorial differences of rural cities and the development of transport infrastructure in Hungary. *Romanian review of regional studies*, 2015, no. 2, pp. 51-66.
25. Pink, S., Lewis, S. T. (2014): Making resilience: every day affect and global affiliation in Australian Slow Cities, *Cultural Geographies*, February 2014, pp. 1-16, 2014
26. Salamin G., Sütő A., Kovács F. 2009. A koordinálatlan (nagy)városi terjeszkedés területszervezési kérdései Magyarországon. In: Szabó V.; Fazekas I. (szerk.) *Települési Környezet. A II. Települési Környezet Konferencia kötete. Tájvédelmi és Környezetföldrajzi Tanszék, Debrecen*. pp. 203-210.
27. Slowcitymovement.com (n.d.): Slow cities. Internetes elérhetőség: http://www.slowmovement.com/slow_cities.php. [Letöltve: 2016.10.23.]

A VIDÉKI TERÜLETEK HELYZETE A TURIZMUS TEKINTETÉBEN
TOURISM OPPORTUNITIES IN RURAL AREAS

Varga-Nagy Adrienn, PhD

tanársegéd

Szent István Egyetem, Gazdaság- és Társadalomtudományi Kar; Regionális Gazdaságtani és
Vidékfejlesztési Intézet
varga.nagy.adrienn@gtk.szie.hu**Összefoglalás**

Napjainkban (és nem csak hazánkban) egyre több területfejlesztési tanulmányban, gazdaságfejlesztési stratégiában kap meghatározó szerepet az idegenforgalomra, a belföldi turizmus különböző típusaira épülő fejlesztési irány. Úgy gondolom, hogy a turizmus az endogén források vizsgálatán keresztül egy-egy térség kiegészítő húzó ágazatává válhat, közvetve és közvetlenül jövőképet teremtve az ott élők számára. Magyarország kiemelten kezelte az elmúlt években a turizmushoz kapcsolódó tervezési és fejlesztési feladatokat, legtöbbször olyan hátrányos területeken is, ahol valószínűleg nem számíthatnak jelentősebb számú turisztikai forgalomra. Annak ellenére, hogy az ország kedvező turisztikai adottságokkal rendelkezik, úgy gondolom, nem minden térségben adottak az alapvető feltételek az ilyen irányú fejlesztésekhez, hiszen a természeti adottságok mellett fontos a gazdasági, infrastrukturális és humán feltételek optimális megléte. Ezért fontos vizsgálni minden térség esetében a fejlesztési stratégia prioritásainak irányait, benne a turizmus lehetőségét is.

Abstract

Nowadays, not only in Hungary, tourism as well as developments based on domestic tourism get more attention in both spatial and economic development strategies. Accordingly, I intended to highlight the importance of this sector. I examined the development of rural space through analyzing the tourism sector, since I believe that due to the harmony in our natural, economic and human resource, we have great potentials in this regard. Based on the abovementioned, I think that tourism may become a leading or supplementary sector of an area, providing a future perspective for the local population directly or indirectly. Despite of the fact that the country has favourable touristic conditions in general, I think that some of the areas do not have the necessary economic, infrastructural and human resources. As a principle, I believe that it is important to examine the priorities of economic development strategies of all regions, with special focus on tourism potentials. In order to discover the development potentials of the regions, we should analyze the internal conditions of their environment, the success factors, the influence of external factors as well as their potential use.

Kulcsszavak: turizmus, vidéki területek, EU, komplex idegenforgalmi hatásmutató, kistérségek**Jel besorolás:** R10, R11**LCC:** HD 72-88**Irodalmi áttekintés**

A vidéki térgazdaság versenyképességének javítására számos gazdaságfejlesztési koncepció készült az elmúlt években, melyek különböző irányokat jelöltek meg a leszakadás megállítására. Ezek között a mezőgazdaság, az újraiparosítás, az élelmiszeripar fejlesztése

mellett jelentős szerepet kapott a turisztika fejlesztése is, mint alternatív lehetőség. A turisztikai szektor erőforrásainak hatékony felhasználása révén képes részt venni egy adott térség gazdaságfejlesztési folyamataiban, és hosszú távú terveket kidolgozva növelheti a vizsgált tér jövedelemtermelő képességét, amely elősegítheti a gazdaság fenntartható fejlődését (DUSEK, 2001).

Magyarországon a területi kérdések és azok megoldása iránti érdeklődés évtizedek óta erőteljesnek tekinthető, a térszerkezetben megmutatkozó nagymértékű különbségek mérséklésének igénye évtizedekre vezethető vissza, mely különbségek a rendszerváltozást követő szerkezetátalakítás után tovább mélyültek (HORVÁTH, 2003). A Magyarországon elmaradott, perifériára került térségek helyzetének alakulásában a gazdasági áramba való bekapcsolódásuk hiánya nagyban meghatározó.

Az endogén fejlődés a gazdasági fejlődés egy sajátos formája, amely elsődlegesen egy terület belső erőforrásaira épít. Ezek magukban foglalják a természeti erőforrásokat és nyersanyagokat, a szakképzettséget, know-how és innovációs kapacitást, a sajátos helyi termékeket (mezőgazdaság, erdészet, kézművesipar, helyi előállítás), valamint a lakófunkciót kiszolgáló gazdaság és a turizmus számára vonzó tényezőket (időjárás feltételek, természeti és kulturális örökség, vonzó táj és egyéb komfort-tényezők) (BODNÁR, 2013).

Olyan gazdaságfejlesztési irányok fejlődhetnek ki, amelyek képesek a belső adottságokra épülve külső források bevonását is integrálni, az így kialakult munkahelyeken megtermelt javak pedig elkölthető jövedelmet koncentrálnak az adott térségbe. Így csökken a társadalmi krízis (elvándorlás, idősödő társadalom, stb.), a gazdasági és infrastrukturális leszakadás kialakulásának lehetősége (KÁPOSZTA - NAGY, 2013).

Anyag és módszer

A vizsgálat során kísérletet tettem arra, hogy LAU1 - azaz kistérségi szinten – térképre vetítsem Magyarország turisztikai helyzetét az előző – már lezárult - Európai Unió programozási időszakra vonatkozóan. Ahhoz, hogy a változásokat érzékeltetni tudjam, a programozási időszak kezdetét és végét tanulmányoztam, azaz a 2007-es és a 2013-as éveket vizsgáltam meg részletesebben. A teljes kutatáshoz szükséges adatbázis szekunder forrásokból állt rendelkezésemre, melyet a Központi Statisztikai Hivatal Tájékoztatási Adatbázis/Területi Statisztika adataiból, valamint az Országos Területfejlesztési és Területrendezési Információs Rendszer (TEIR)/Területi Statisztikai Adatok (TSTAR)/Egyéb adatok adatbázisaiból gyűjtöttem össze az általam meghatározott évekre vonatkozóan. Az adatbázis elemeit minden esetben a kistérségek állandó népességével (fő) és területi adataival (km²) arányosítottam.

A kistérségek besorolása több esetben is módosult a kiválasztott éveket tekintve. 2007-ben 174 kistérség került lehatárolásra, míg 2013-ra ez a szám 175-re módosult. A könnyebb értelmezhetőség és összehasonlítás miatt a 2007-es kistérségi besorolást vettem alapul, és 2013-ban is 174 kistérség adataival számoltam (az Ajkai és Devecseri térséget továbbra is egynek tekintettem).

A mutatók közötti összefüggések vizsgálatában, valamint azok elemzésének végrehajtásában különböző többváltozós statisztikai elemzési módszereket használtam (korrelációs számítás, klaszteranalízis).

Vizsgálataim fontos pillérét a komplex idegenforgalmi hatásmutató (TPI) magyarországi vonatkozásai adták. A mutató módszertanát két szakember alkotta meg a Karibi-térség

helyzetének mérésére, melyet az ESPON program keretein belül az európai országok turisztikai versenyképességének mérésre is használtak 2005-ben. Célom volt, hogy a mutató módszertani háttérét figyelembe véve az általam meghatározott években elemezzem a kistérségek turisztikai rangsorát.

A mutató lényege, hogy három dimenziót együttesen mérve (gazdasági, társadalmi és környezeti hatás) állít elő egy komplex mutatót. A vizsgált területek:

1. Gazdasági hatás: a beutazó turisták egy főre jutó turisztikai költsége.
2. Környezetre gyakorolt hatás: szállodai szobák száma egy négyzetkilométeren.
3. Társadalmi hatás: átlagos napi látogatók száma 1000 lakosra.

„Tourism Penetration Index”- Komplex Idegenforgalmi Hatásmutató

$$\Sigma TPI_k = \frac{{}^{eco}TPI_k \left(\frac{{}^{eco}X_k - {}^{eco}X_k^{min}}{{}^{eco}X_k^{max} - {}^{eco}X_k^{min}} \right) + {}^{env}TPI_k \left(\frac{{}^{env}X_k - {}^{env}X_k^{min}}{{}^{env}X_k^{max} - {}^{env}X_k^{min}} \right) + {}^{soc}TPI_k \left(\frac{{}^{soc}X_k - {}^{soc}X_k^{min}}{{}^{soc}X_k^{max} - {}^{soc}X_k^{min}} \right)}{TPI_n}$$

ahol

${}^{eco}TPI_k$ vagy ${}^{env}TPI_k$ vagy ${}^{soc}TPI_k$: az adott térség (k) részindexe;

TPI_n : részindexek elemszáma;

TPI_k : adott térség (k) komplex idegenforgalmi hatásmutatója.

Az adatgyűjtés során számos akadállyal szembesültem, ami megnehezítette a mutató egyértelmű használatát, hiszen nagy probléma az országos szint alatti hiányos adatbázis, ezért a mutatót a magyarországi adatgyűjtési módszertanhoz igazodva módosítanom kellett. A mutató módosítása után az alábbi három dimenziót vettem alapul a számításához:

1. Gazdasági hatás: Vendégéjszakák száma a kereskedelmi és magán szálláshelyeken, 1000 lakosra (fő)
2. Környezetre gyakorolt hatás: Kereskedelmi és magán szálláshelyek férőhelyeinek száma km²-ként
3. Társadalmi hatás: Látogatók száma 1000 lakosra.

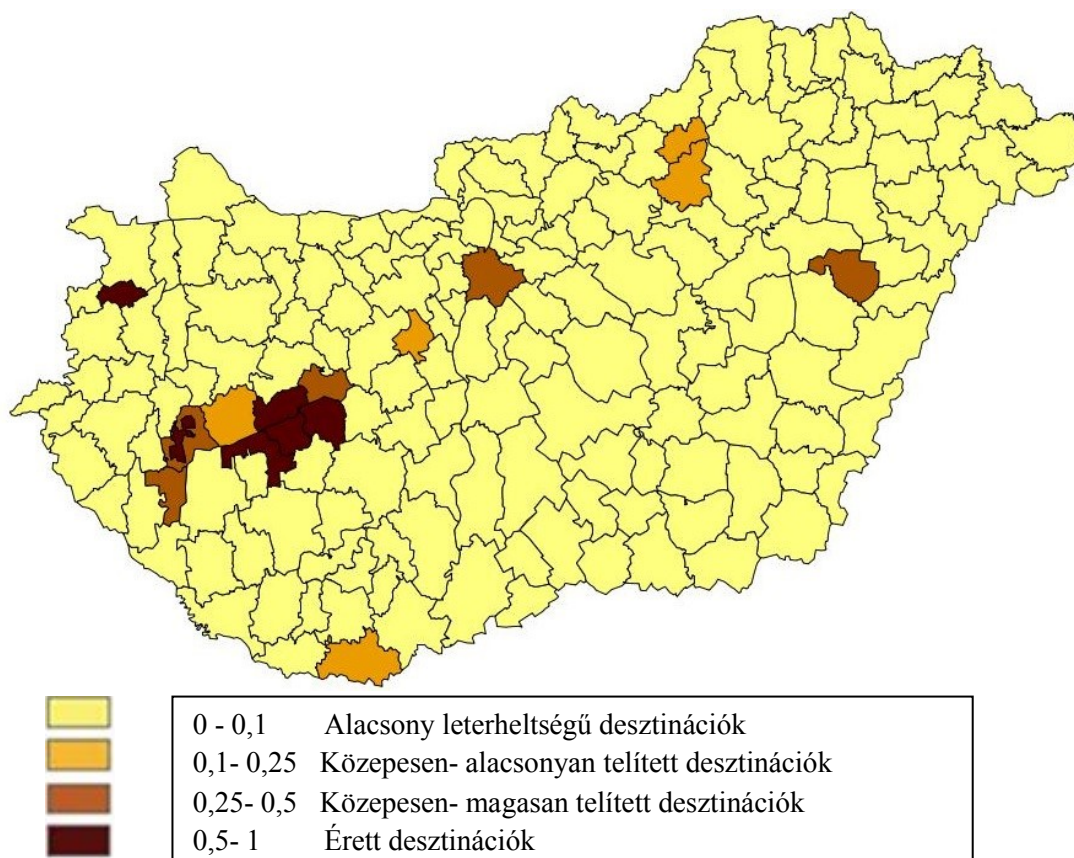
A fent ismertetett képlet alapján a megadott évekre kiszámoltam Magyarország kistérségeinek komplex idegenforgalmi hatásmutatóját.

Eredmények

A számítások alapján megállapítható, hogy 2007-ről 2013-ra a 174 kistérségből 110 esetben történt növekedés a mutatót tekintve, 64 esetben pedig csökkent annak értéke. Összességében egy általános, országos javulást tapasztalhatunk az idegenforgalom terén. A kistérségeket TPI értékeik alapján kategóriákba soroltam, melyeket klaszterelemzés segítségével alakítottam ki. A módszer során – az ESPON kutatáshoz igazodva – előzetesen meghatároztam a kialakítani kívánt klaszterek számát (4 klaszter). Az összevonáshoz a „Ward-módszertant” (variancia-módszert) találtam megfelelőnek, mely alapján kialakíthatóvá vált a négy klasztercsoport. Ez a besorolás egyébként megegyezik a korábban említett ESPON kutatás osztályozásával.

Az 1. ábrán szemléltettem a kistérségek 2007-es idegenforgalmi helyzetképét. Jól kirajzolható az a már korábban is ismert tény, hogy Magyarország turizmusát főleg a Balaton és Budapest határozza meg nagymértékben, a turistaérkezések száma döntően ezekben a térségekben realizálódik, és a vidéki nagyvárosok, azok agglomerációi kisebb mértékben részesülnek a turizmus nagymértékű hatásaiból. Mivel a vizsgálati elemeket minden esetben az állandó

népességszámmal súlyoztam, ezért magyarázható, hogy Budapest a második kategóriába lépett át.



1. ábra. Komplex idegenforgalmi hatásmutató, 2007.

Forrás: KSH, TEIR adatai alapján saját számítás, 2015.

1. táblázat. Komplex idegenforgalmi hatásmutató, 2007.

Ss z.	Kistérség	TPI értéke, 2007.	Klaszterbe sorolás
1.	Hévízi	0,980397	Érett
2.	Balatonfüredi	0,675417	Érett
3.	Csepregi	0,639579	Érett
4.	Fonyódi	0,600159	Érett
5.	Siófoki	0,568971	Érett
6.	Balatonföldvári	0,547504	Érett
7.	Hajdúszoboszlói	0,371479	Közepesen- magasan telített
8.	Zalakarosi	0,365130	Közepesen- magasan telített
9.	Budapest	0,315099	Közepesen- magasan telített
10.	Keszthelyi	0,301967	Közepesen- magasan telített
11.	Balatonalmádi	0,279143	Közepesen- magasan telített
12.	Gárdonyi	0,173658	Közepesen- alacsonyan telített
13.	Tapolcai	0,152114	Közepesen- alacsonyan telített
14.	Siklói	0,144989	Közepesen- alacsonyan telített
15.	Egri	0,119222	Közepesen- alacsonyan telített
16.	Bélapátfalvai	0,116516	Közepesen- alacsonyan telített

Forrás: KSH, TEIR adatai alapján saját számítás, 2015.

Az 1. táblázatban felsoroltam azokat a kistérségeket, amelyek legalább közepesen- alacsony, vagy annál jobb eredményeket elérő térségek. A vizsgált 174 kistérségből ez mindössze 16 esetben volt igaz. A többi esetben (158 kistérség) az index értéke 0,1 alatti, ami meglehetősen nagy eltérést mutat a vezető desztinációkhoz viszonyítva. Az országos átlag 0,054 volt. Így kirajzolódik, hogy melyek azok a térségek, amelyek a komplex idegenforgalmi hatásmutató elemzése szerint kiemelkedően jó értékekkel rendelkeznek.

Az ország helyzetképe meghatározása után 2013-ra vonatkozóan is elvégeztem a vizsgálatot, és megállapítható, hogy 2013-ra sem változott nagymértékben az idegenforgalmi hatásmutató térbeli eloszlása. A 2007-ben kiemelkedő 16 kistérség többnyire megőrizte vezető pozícióját, némi átalakulás azonban jellemezte azok rangsorban meghatározott helyét. 2013-ra az érett desztinációk száma csökkent, a korábbi hat kistérségből csupán négy tartozott ebbe a kategóriába. A Hévízi és Balatonfüredi hatásmutatók némileg csökkentek, a Balatonföldvári és Fonyódi térség értékei szintén. Utóbbi kettő így az érett desztinációk közül a közepesen- magasan telített térségek közé került. A Csepregi és Siófoki kistérség növelni tudta értékeit 2013-ra. Budapest, Keszthely és Balatonalmádi is veszített pozíciójából. A Sárvári kistérség pedig az országos átlaghoz közeli értékéről (0,058) jelentős javulásnak indult a Siklói kistérséggel ellentétben, amely kikerült a „vezető 16-ok” közül.

A hazai idegenforgalmi kínálat egyik legjellemzőbb hátránya az 1. ábra térképen is látható erős területi koncentráció, az egyenetlen turisztikai terhelés. A szektor sajátosságaiból adódóan a nyári időszakra tehető időbeni koncentrátsága mellett a területi összpontosulás kihívásaival is küzd. Turisztikai szempontból a legmeghatározóbb desztinációk tehát egyértelműen vízkészletünknek köszönhetik előnyüket a főváros központi szerepe mellett.

Következtetések

Budapest lendületes fejlődése a szektorban meghatározó. Egyedülálló fürdői, városképe, kulturális és konferenciaturizmusban rejlő lehetőségei páratlanok az ország tekintetében. A Hévízi kistérség idegenforgalmának alakulását alapvetően a nemzetközi viszonylatban is egyedülálló, méltán közkedvelt gyógyvízzel rendelkező Hévíz, valamint a Balaton közelsége határozza meg.

A Fonyódi kistérségben 2007-et megelőzően is a turizmus volt a gazdaság húzóágazata a mezőgazdasági termelésen alapuló feldolgozóipar mellett. A kistérségben jelentős az idegenforgalmat kiszolgáló szálláshely szolgáltatás, valamint a borturizmus feltételei is adóttak a kistérséghez kapcsolódó településeken.

Az északnyugat- magyarországi Csepregi kistérség a minősített gyógyhatású termálvizével, mára már kiépült infrastruktúrájával, szállodákkal, komplex rekreációs szolgáltatásokkal, és más idegenforgalmat kiszolgáló létesítményeivel, Közép-Európa legmodernebb golfpályájával nemcsak a hagyományos termálturizmushoz, de egyre inkább az üzleti és konferenciaturizmushoz is kitűnő lehetőséget biztosít.

Hasonlóan kedvező helyzetben van a Hajdúszoboszlói kistérség is, ahol a gyógy-, wellness- és családi turizmus egyaránt jelen van. A jelentős termálvízi érték erős egészségturisztikai hozadéka elősegíti a térség stabilitásának megteremtését.

Az Európában is egyedülálló értéket képviselő Kis-Balaton és a termálvíz a Zalakarosi kistérség két legnagyobb idegenforgalmi vonzerővel bíró adottsága, az ebből származó előnyök

idegenforgalmi hasznosítása kiemelkedő. A térség természeti adottságai, gazdag növény- és állatvilága, a gyönyörű környezet önmagában is ideális feltételeket teremt az aktív turizmus fellendüléséhez.

A Balaton és Budapest között félúton elhelyezkedő Gárdonyi kistérség a Velencei-tó adta lehetőségeknek köszönheti pozícióját. A tó egyedülálló természeti értékeinek kihasználása mellett jelentős az egészségturizmus és az extrém sport-turizmus jelenléte.

A Balatoni- régió természeti és épített értékei, tájképi adottságai, szőlő és borkultúrája és termásvízkezelése a turizmus számára kedvező adottságokkal szolgál a Tapolcai kistérségben is. A térség országosan is ismert termásvízvagyónával emelkedik ki a gyógy- és kirándulóturizmus területén.

Az Egri kistérség és Belpátfalvai kistérség turisztikai adottságait tekintve a gyógy- és wellness turizmus, bor és gasztronómia, kongresszusi turizmus, falusi vendéglátás, ökoturizmus a legjellemzőbb területek.

A Mecsek lábánál fekvő Siklói kistérség turisztikai adottságainak vizsgálatakor fontos kiemelni az attrakciók koncentrációját: nagy számban található itt természeti és kulturális értékek. A turizmus jelenleg elsősorban a gyógy- és borturizmus adta lehetőségekre koncentrál. A Csepregi kistérség közelében elhelyezkedő Sárvári kistérség turizmusában a gyógy- és termáلتurizmus mellett az aktív turizmus, a kulturális és örökségturizmus valamint a falusi turizmus is kiemelkedő.

Összefoglalás

Összességében tehát megállapítható, hogy a komplex idegenforgalmi mutató számítása alapján kiemelkedő változás nem történt a kistérségek turisztikai helyzetét tekintve. A hatásmutató ugyan nagyobb részben (110 esetben) némileg növekedett, de ez alapjaiban mégsem volt elegendő a kategóriák változásához. Felmerül azonban a kérdés, hogy ennek mi lehet az oka, hiszen 2007 óta (azt megelőzően is) nagy mennyiségű európai uniós forrás felhasználására volt lehetőségünk, továbbá számtalan külföldi és saját finanszírozású beruházás segíthette volna elő a szektor fejlődését.

Köszönetnyilvánítás



„Az Emberi Erőforrások Minisztériuma ÚNKP-16-4-VII-2 kódszámú Új Nemzeti Kiválóság Programjának támogatásával készült”

Irodalomjegyzék

1. Bodnár G. (2013): Endogén regionális fejlődés a rurális térségekben. pp. 42-61. In: Lukovics M. – Savanya P. (szerk.): Új hangsúlyok a területi fejlődésben. JATEPress, SZTE Gazdaságtudományi Kar, Szeged, ISBN: 978-963-306-247-0, 303 p. <http://www.eco.u-szeged.hu/download.php?docID=40039>
2. Dusek T. (2001): A területi mozgóátlag. Területi Statisztika, 2001 (3), pp. 215-229. <http://rs1.szif.hu/~dusekt/9reszdusekteruletielemezesek.pdf>
3. Horváth Gy. (2003): Az uniós tag Magyarország új kohéziós politikájának alapkérdései, p. 26-32. In: Nagy E - Nagy G (szerk.) (2005): Az Európai Unió bővítésének kihívásai- régiók a keleti periferián. Nagyalföldi Alapítvány, Békéscsaba, ISBN 963 85437 79, III:

- Alföld- kongresszus plenáris előadásainak összefoglalója, 2003. november 28-29, Békéscsaba, 370 p.
4. Káposzta J. - Nagy H. (2013): Vidékfejlesztés és a környezetipar kapcsolatrendszere az endogén fejlődésben. *Journal of Central European Green Innovation*, 1 (1) pp. 71-82. <http://docplayer.hu/7322157-Journal-of-central-european-green-innovation.html>
 5. www.ksh.hu
 6. www.teir.hu
 7. www.terkepter.hu

TURIZMUSHOZ KAPCSOLÓDÓ PÁLYÁZATI FORRÁSOK ELOSZLÁSA A 2007-2013-AS PROGRAMOZÁSI IDŐSZAKBAN
TOURISM-RELATED FUNDS ALLOCATION IN THE 2007-2013 PROGRAMMING PERIOD

Varga-Nagy Adrienn, PhD

tanársegéd

Szent István Egyetem, Gazdaság- és Társadalomtudományi Kar; Regionális Gazdaságtani és Vidékfejlesztési Intézet
varga.nagy.adrienn@gtk.szie.hu

Összefoglalás

Hazánk turizmusa területi tervezés és forrás szempontjából az EU programozás során a Széchenyi Terv alkalmával kapott jelentőséget. A felhasználható források köre a Nemzeti Fejlesztési Terv (NFT I.), az Új Magyarország Fejlesztési Terv (ÚMFT), az Új Magyarország Vidékfejlesztési Program (ÚMVP), Új Széchenyi Terv (ÚSZT), és a 2005-ben elkészült Nemzeti Turizmusfejlesztési Stratégia (NTS) megvalósítása során bővült. Ezen stratégiákon túl a Nemzeti Fejlesztési Koncepció 2014-2024 közötti időszakra megfogalmazza a turizmus nemzetgazdasági ágához kapcsolódó legfontosabb fejlesztési területeket. A vizsgálat célja, hogy ismertesse a pályázati források eloszlását az előző- már lezárult programozási időszakban.

Abstract

Tourism in Hungary received significance at the time of Széchenyi Plan from territorial planning and programming point of view. There were more available funds during the realization of further programs, like National Development Plan (NFT I.), New Hungary Development Plan (ÚMFT), New Hungary Rural Development Program (ÚMVP), New Széchenyi Plan (ÚSZT) as well as the National Tourism Development Strategy (NTS) made in 2005. In addition to the mentioned strategies, the National Development Concept 2014-2024 defines the most important development fields of tourism regarding its contribution to the national economy.

Kulcsszavak: turizmus, vidéki területek, pályázati források, EU, fejlesztési tervek

Jel besorolás: R10, R11

LCC: HD 72-88

Irodalmi áttekintés

Az Új Magyarország Fejlesztési Tervben megfogalmazottak szerint hazánk legfontosabb célja volt 2007 és 2013 között a foglalkoztatás bővítése és a tartós növekedés feltételeinek megteremtése. Ennek érdekében hat kiemelt területen indult el összehangolt állami és uniós fejlesztés: a gazdaságban, a közlekedésben, a társadalom megújulása érdekében, a környezet és az energetika területén, a területfejlesztésben és az államreform feladataival összefüggésben.

Az ÚMFT 8 ágazati és 7 regionális operatív programban határozta meg a nemzetgazdaság fejlesztésének legfontosabb céljai. A turizmust érintő fejlesztési források döntően a hét regionális operatív programban (ROP) kerültek megtervezésre. A ROP forrásokból a tervezett turisztikai fejlesztések részesedése kb. 17 % volt. Turisztikai célú fejlesztésekhez továbbá a

Gazdasági Operatív program, a Környezet és Energia Operatív Program és az Új Magyarországi Vidékfejlesztési Program forrásai is hozzájárultak. Az utóbbi programhoz kapcsolódóan meghatározott méretek alatti településeken, elsősorban falusi és agroturisztikai szolgáltatások, lovas-, vadász-, horgászturizmus fejlesztésére nyílt lehetőség, 2007-től az ÚMVP III. és IV. tengelyéhez kapcsolódó LEADER program keretén belül. A helyi közösségek (akciócsoportok) által megfogalmazott vidékfejlesztési stratégiákban turisztikai célok (falusi szálláshely-bővítés, korszerűsítés, agro- és ökoturisztikai szolgáltatások kiépítése) is helyet kaptak. A turizmus (közvetett) érdekeltsége az ágazati programokban is megjelent: a területi infrastruktúra, az e-közigazgatás, a vállalkozásfejlesztés és a szakképzések támogatása kapcsán (KARDOS, 2011).

A turizmusfejlesztési stratégiában rögzítettek alapján egy adott település vagy kistérség turizmusával kapcsolatos teendőit a helyi desztináció menedzsment szervezet végzi, amely a helyi lakosság, az önkormányzatok és a turisztikai szolgáltatók szoros együttműködésével a helyi turisztikai termékek, szolgáltatások fejlesztésével és promóciójával foglalkozik. Ezek az alulról szerveződő szervezetek a turizmus szolgáltatók együttműködési fórumaiként is értelmezhetők. Szakmai jelentőségük egyrészt az együttműködés megteremtése kapcsán, másrészt a szolgáltatók turistákkal történő közvetlen kapcsolata, igényeik ismerete kapcsán megfelelő működés esetén nyilvánulnak meg. Az egymáshoz kapcsolódó, turisztikai célterületek lehatárolására azért van szükség, hogy az adott terület turizmussal összefüggő fejlesztési és marketing feladatai egységesen kezelhetővé váljanak. A promóció területén a fejlett turizmussal rendelkező országokban a turizmusnak piramisszerűen egymásra épülő, együttműködő rendszere van, ami elősegíti a hatékony marketing kommunikációt. Ennek a rendszernek a tapasztalatai jó példával szolgálnak a hazai desztináció menedzsment kiépítésére. A helyi imázst a konkrét kínálathoz, eseményekhez jobban kapcsolódva igyekszik közvetíteni (KÖNYVES, 2008; BOROS ET AL, 2012).

Az ÚMFT-t 2011 januárjában felváltotta az Új Széchenyi Terv. Az ÚSZT-ben szereplő 7 kitérési pont közül az első a Gyógyító Magyarország - Egészségipar program volt, melynek húzóága az egészségturizmus. A további 6 programnak (Zöldgazdaság-fejlesztés, Otthonteremtés, Vállalkozásfejlesztés, Tudomány-innováció, Foglalkoztatás-fejlesztés, Közlekedésfejlesztés) is voltak turisztikai kapcsolódásai (KARDOS, 2011).

A Nemzeti Turizmusfejlesztési Koncepció 2014-2024 közötti időszakra határozza meg Magyarország egész területét lefedő a turizmus, mint gazdasági ágazat fő fejlesztési irányát. A koncepció jövőképe szerint 2024-ben Magyarország az egészségturizmus több területén Európa legnépszerűbb desztinációja kell, hogy legyen.

A kívánt célok között szerepel a belföldi üdülés népszerűsítése, a külföldön is ismert országmárka kialakítása és a hatékony nemzeti marketing. Cél, hogy mind a szolgáltatók, mind a lakosság nyitottan, barátságosan viszonyuljon a turistákhoz, és megfelelő nyelvismerettel rendelkezzen. A turizmus intézményrendszerének alapjait a helyi, térségi, megyei, kiemelt régiós turisztikai szervezetek (TDM szervezetek) jelentsék, amelyek az önkormányzatok és a turisztikai vállalkozások, valamint a szakmai civil szervezetek együttműködésével töltsék be a helyi integráló és koordináló szerepet a látogatók felé (PINTÉRNÉ, 2013).

Anyag és módszer

A vizsgálat időbeli lehatárolását a 2007-2013-as európai uniós programozási időszakra határoztam meg, igyekeztem az európai uniós pályázati források elemzését kifejteni. Magyarország uniós tagországgként számtalan forrásból részesül, melyeknek hatékony

felhasználásával fejlődés generálható. Feltételezéseim szerint a forrásokból felhasználható összeg nagymértékben befolyásolja egy térség fejlettségét, legyen az tisztán turisztikai vagy akár gazdaság- és területfejlesztési támogatás.

Megvizsgáltam a Nemzeti Fejlesztési Ügynökség által gyűjtött adatokat, mely pályázati forrásokat az Új Magyarország Fejlesztési Terv és az Új Széchenyi Terv időszaka alatt a Regionális Operatív Programok keretein belül lehetett elnyerni „Turizmusfejlesztés” témában. A három prioritás a „Turisztikai desztináció menedzsment fejlesztés”, „Turisztikai szálláshely és szolgáltatásfejlesztés” valamint „Turisztikai vonzerőfejlesztés” voltak.

Ezzel párhuzamosan vizsgáltam az Új Magyarország Vidékfejlesztési Programhoz kapcsolódó, Mezőgazdasági és Vidékfejlesztési Hivatal által koordinált pályázatok megvalósulását is, ahol a III. tengely- Vidékfejlesztési intézkedések „Turisztikai tevékenységek ösztönzésére nyújtandó támogatások” alprogramja az Európai Mezőgazdasági és Vidékfejlesztési Alap (EMVA) támogatásával valósult meg. A támogatásokat a kifizetett kérelmek alapján vizsgáltam. A különböző pályázati forrásokból felhasználható összegeket aggregáltam, és 1.000 lakosra vetítve millió forintban meghatároztam a források összegét kistérségre vetítve. Az EMVA által támogatott kérelmek adatai 2009-2014-ig álltak rendelkezésemre, míg a Regionális Operatív Programokhoz kötődő kifizetések 2007-2013-ig. Így az adatok között a legfrissebb, már 2014-es kifizetett kérelmek is megtalálhatóak.

Eredmények

A vizsgálat során az Új Magyarország Fejlesztési Terv és az Új Széchenyi Terv időszaka alatt a Regionális Operatív Programok keretein belül pályázható források, valamint az EMVA III. tengelyén belül kapható támogatások eloszlását elemeztem. Megjegyezendő, hogy az ÚMVP-ÚSZT forrásoknak a turisztikai jellegű pályázatok csupán 4 %-át teszik ki. A számadatokat vizsgálva körvonalazódik, hogy a 2007-2013-as időszakban nem volt olyan kistérség, amely valamilyen mértékű turisztikához kapcsolódó uniós forrásból ne részesült volna. A legtöbb uniós forrást a „Turisztikai vonzerőfejlesztés” prioritás keretein belül használták fel a kistérségek, melyek között megtalálhatóak voltak:

- a kerékpáros és az aktív turizmus fejlesztésére vonatkozó felhívások;
- történelmi és kulturális örökségek fejlesztésére vonatkozó felhívások;
- hazai és nemzetközi jelentőségű termál- és gyógyfürdők fejlesztésére vonatkozó felhívások;
- rendezvény- konferencia és sportturizmus fejlesztésére vonatkozó felhívások;
- múzeumok, tájházak, bemutatóhelyek fejlesztésére vonatkozó felhívások;
- gasztronómia, bor és pálinkaturizmus fejlesztésére vonatkozó felhívások;
- komplex turisztikai termécsomagok fejlesztésére vonatkozó felhívások.

Az 1. táblázatban összefoglaltam a pályázatok tématerületeit, és a kifizetett/támogatott kérelmek összegét.

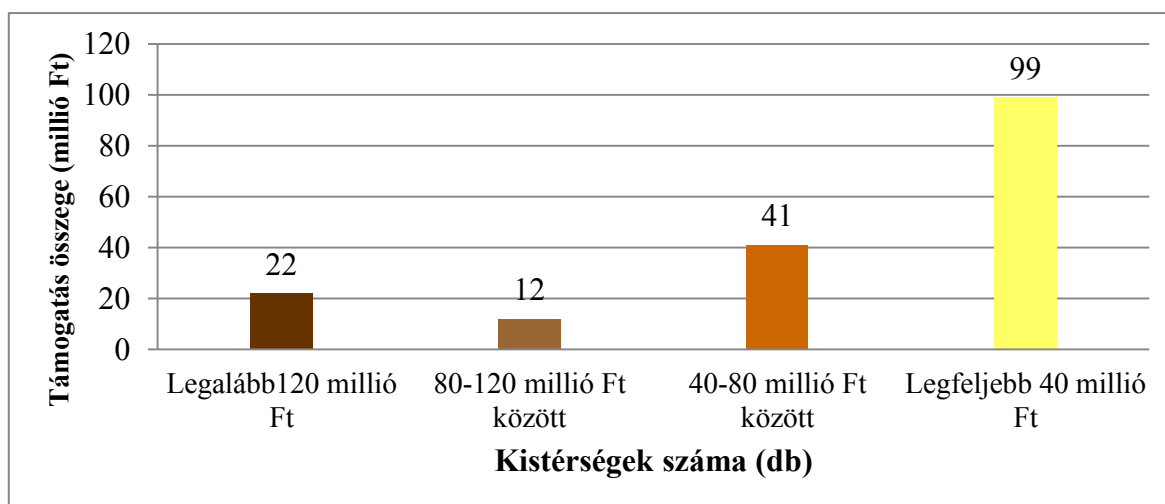
1. táblázat: Turizmusfejlesztéshez kapcsolódó Európai Uniós források

	ÚMVP-ÚSZT „Turizmusfejlesztés”		
	<i>TDM fejlesztés</i>	<i>Szálláshely- és szolgáltatás-fejlesztés</i>	<i>Vonzófejlesztés</i>
Részesült:	55 kistérség	124 kistérség	136 kistérség
Nem részesült:	119 kistérség	50 kistérség	38 kistérség
Egyikből sem:	19 kistérség		
Mindháromból	48 kistérség		
Kifizetett/támogatott kérelmek:	5,13 Mrd Ft	56,50 Mrd Ft	213,11 Mrd
Összesen támogatott:	274,74 Mrd Ft		
Pályázati forrás	EMVA III. tengely: Vidékfejlesztési intézkedések „Turisztikai tevékenységek ösztönzésére nyújtandó támogatások”		
Részesült:	173 kistérség		
Nem részesült:	1 kistérség		
Összesen támogatott:	44,01 Mrd Ft		

Forrás: TÉRKÉPTÉR, TEIR adatai alapján saját szerkesztés, 2015.

A kifizetett kérelmeket kategóriákba soroltam a 174 kistérségre vonatkozóan, az összeget az állandó népességszámukkal arányosítva (1.000 lakosra) millió Ft-ban határoztam meg. A kimutatásból látható, hogy 318,75 milliárd Ft kifizetés történt 2007-2014-ig turisztikai jellegű tevékenységekhez kapcsolódóan, melyből kivétel nélkül minden kistérség részesült több vagy kevesebb arányban.

Az 1. ábra alapján látható a pályázati források összegeinek megoszlása kistérségenként. 99 kistérség esetében megállapítható, hogy maximum 40 millió forintnyi támogatásban részesült, tehát a magyarországi kistérségek közel kétharmada nem jutott kiemelkedően magas forráshoz a 2007-es és 2013-as programozási időszakban. A szóban forgó kistérségek közül 19 kizárólag EMVA forrásból részesült.

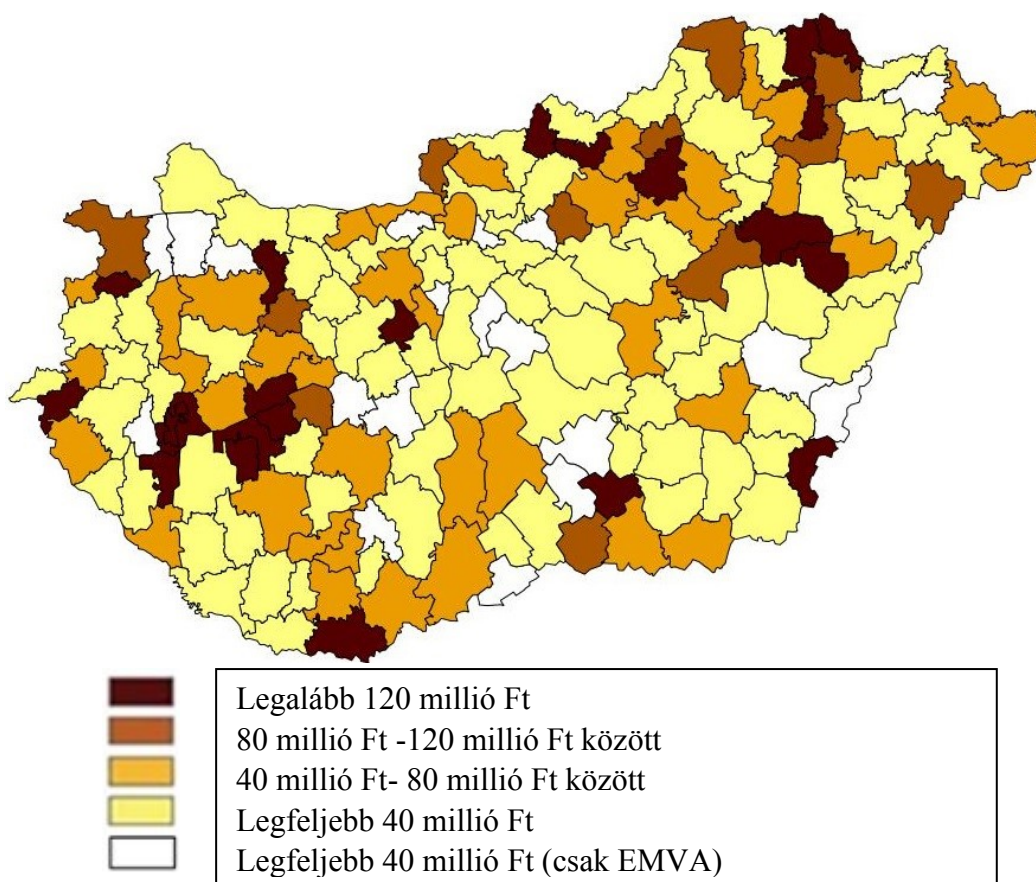


1. ábra: A kistérségeknek kifizetett támogatások összeg szerinti kategóriákban, 2013.

Forrás: TÉRKÉPTÉR, TEIR adatai alapján saját számítás, 2015.

A turisztikai vonzerőfejlesztés forrásaiból az Balatonfüredi kistérség részesült a leginkább, kicsivel több, mint 264 millió Ft kifizetéssel 1.000 lakosra vetítve a Tokaji, Abaúj-Hegyközi és Pannonhalmi kistérségek is 200 millió Ft feletti támogatást kaptak. Az első kettő kistérség a felsorolásból a leghátrányosabb kistérségek közül a komplex programmal segítendők közé sorolt. Turisztikai szálláshely- és szolgáltatásfejlesztés szempontjából szintén Balatonfüred az élenjáró közel 85 millió Ft-tal. A TDM szervezetek fejlesztésére ezzel szemben arányaiban jóval kevesebb összeg jellemző. Hévíz, Csepreg és Balatonfüred kapott 10 millió Ft feletti összeget, a többi 52 kistérség 8 millió Ft alatti összeget költhetett. Így a három részterület összeadva összesen 19 kistérség részesült 2007-2014-ig 120 millió Ft feletti támogatási forrásból.

A kifizetések kategóriákra bontását a 2. ábra térképén is szemléltetem.



2. ábra: Turizmushoz kapcsolódó pályázati források 2007-2014

Forrás: TÉRKÉPTÉR, TEIR adatai alapján saját számítás, 2015.

Az EMVA támogatásából az Abaúj-Hegyközi térség tudhatta magáénak a legtöbbet (33 millió Ft), melyet Óriszentpéter, Fehérgyarmat és Tokaj követett (20-25 millió Ft-tal). A két támogatási forrás eredményei alapján a Dunakeszi és Érdi kistérségnek volt a legkevesebb kifizetett kérelme (1 millió Ft alatti). Utóbbi térség turizmusfejlesztési koncepciójában szerepel az aktuális (2014-2020) programozási időszakban történő forrásallokálás.

Következtetések

Véleményem szerint a pályázati források tényleges hasznosulása a szektorban nem körvonalazható egyértelműen. A versenyképesség javítására irányuló pályázatok, a gazdaságfejlesztéshez kapcsolódó források, a társadalmi megújulás, környezet-és közlekedésfejlesztés eredményei szoros kapcsolatban vannak a turisztikai ággal is, melyek – ágazatra kifejtett – hatásai nehezen mérhetőek. A tipikusan turisztikai beruházások között is fellelhetőek olyanok, amelyeknek fejlődést generáló hatásai nem egyértelműek.

A turisztikai vonzerőfejlesztés esetében beszélhetünk olyan beruházásokról is, melyeknek a célja a történelmi-és kulturális értékek megóvása, egyfajta állapotmegőrzés. Történelmi hagyományaink és értékeink, épített örökségeink, műemlékeink megőrzése fontos feladat, ám ezek a beruházások nem minden esetben járnak jövedelemtermeléssel, versenyképesség fokozásával vagy munkahelyteremtéssel. A turizmusfejlesztéshez kapcsolódó európai uniós pályázati források felhasználása jellemzően azokban a térségekben nem generált kielégítő eredményeket, amelyeknek a gazdaságfejlesztéshez kapcsolódó források allokációja a legalacsonyabb volt a 2007-2013-as programozási időszakban. Ezek azok a területek, amelyekben a fejlődés nem észlelhető idegenforgalmi potenciál szempontjából a turisztikai beruházások allokációja ellenére sem. A turizmus szoros kapcsolatban van más nemzetgazdasági ágakkal, ezért ahhoz, hogy a turizmus sikeres lehessen egy adott térségben, mindenképpen szükséges a külső környezet fejlesztése is. Megállapítható, hogy a magyarországi kistérségek esetében kizárólag a turizmus fejlesztése hosszú távon nem biztosít stabil gazdasági hátteret, a gazdaság- és területfejlesztési intézkedések hiányát nem képes pótolni.

Összefoglalás

Véleményem szerint a belső vagy külső periférián lévő térségeknek kitörési lehetőséget biztosítana, ha a pályázati forrásból adódó lehetőségeiket egymással összekapcsolhatóvá tennék. Az erőteljes gazdasági- és társadalmi leszakadás véleményem szerint csak akkor állítható meg, ha ezek a térségek nem kizárólag egyedül – a kistérségen belül – próbálnak megoldást találni a fejlődésre, hanem egyfajta klasztert alkotva törekednek az együttműködésre. Úgy gondolom, hogy a kistérségek különböző erőforrásait együttesen felhasználva kedvezőbb feltételek teremthetők meg a gazdaság előmozdítására.

Úgy gondolom, hogy a leghátrányosabb helyzetben lévő desztinációk és a közelükben elhelyezkedő fejlődő térségek együttműködése elengedhetetlen a tartós fejlődés megalapozásaként. Véleményem szerint a kooperáció segítségével kialakíthatók olyan kisebb turisztikai körzetek, melyek együttműködése, klaszterben gondolkodása lassíthatja a leszakadás mértékét, pozitív hatásaival megteremthető helyi szinten a gazdasági stabilitás. A perifériák közötti fejlődő térségek alkalmasak lehetnek arra, hogy az együttműködés bázisaként egyfajta centrumként tekintsünk rájuk a periférikus helyzetben lévő térségek között, azaz ők tekinthetők a perifériák centrumának. Természetesen a perifériák a nagyvárosi pólustérségektől és centrumoktól való függését ez nem befolyásolja, valódi centrumoknak nem tekinthetjük őket, csupán a periférikus helyzetben lévő körzetek egy-egy kedvezőbb helyzetben lévő húzóterseinek.

Köszönetnyilvánítás



„Az Emberi Erőforrások Minisztériuma ÚNKP-16-4-VII-2 kódszámú Új Nemzeti Kiválóság Programjának támogatásával készült”

Irodalomjegyzék

1. Boros Sz. - Mondok A. - Várhelyi T. (2012): Az egészségturizmus szolgáltatásai és menedzsmentje, Szolnoki Főiskola, ISBN 978-963-89339-4-2, 383 p. http://ttt.szolfportal.hu/images/stories/letoltheto/boros_mondok_varhelyi_egeszsegturizmus_jegyzet.pdf
2. Kardos Z. (szerk.) (2011): Turisztikai ismeretek. Regionális turisztikai menedzsment modul, Egyetemi tankönyv, Keszthely, 117 p. <http://docplayer.hu/1023423-Regionalis-turisztikai-menedzsment-modul.html>
3. Könyves E. (2008): Klaszterek szerepe a turizmusban. pp. 374-381. In: Dienesné Kovács E. - Pakurár M. (szerk.): Hagyományok és új kihívások a menedzsmentben: 140 éves a vezetés oktatása a debreceni gazdasági felsőoktatásban. Nemzetközi Konferencia, 2008. október 2-3., Debreceni Egyetem Agrár- és Műszaki Tudományok Centruma.
4. Pintérné Dobó T. (2013): Elkészült a Nemzeti Turizmusfejlesztési Koncepció. Heves Megyei Kereskedelmi és Iparkamara. <http://www.hkik.hu/hu/idegenforgalom/cikkek/elkeszult-a-nemzeti-turizmusfejlesztesi-koncepcio-66237>
5. www.ksh.hu
6. www.teir.hu
7. www.terkepter.hu

A TURISZTIKAI EGYÜTTMŰKÖDÉSEK GAZDASÁGI SZEREPE ECONOMIC ROLE OF TOURIST COOPERATION

Virág Ágnes

tanársegéd

Gazdaság- és Társadalomtudományi Kar, Szent István Egyetem
E-mail: virag.agnes@gtk.szie.hu

Összefoglalás

Világszerte megfigyelhető trend a fenntartható és versenyképes turizmus kialakítása, így a turizmusban érdekelt országokban - így hazánkban is - fontos fejlesztési iránnyá vált a turisztikai desztináció menedzsment (TDM) szemléletű intézményi struktúra létrehozása. Felvetődhet a kérdés, hogy ezen intézményesített együttműködések hazánkban hatékonyan tudnak-e működni, illetve milyen hatásokkal rendelkezhetnek egy-egy térség életében, és azokat lehet-e - ha igen, akkor milyen mutatók segítségével - mérni.

Abstract

The establishment of sustainable and competitive tourism is a trend that can be observed worldwide. Therefore, in countries interested in tourism, such as Hungary, it has become an important development direction to establish an institutional structure based on tourism destination management (TDM). The questions are whether this institutionalized cooperation can work effectively in our country; what effects do they have in the life of a region; and if these effects can be measured, which indicators are the most suitable ones to do so?

Kulcsszavak: turizmus, együttműködés, desztináció, fenntarthatóság, gazdasági hatás

JEL besorolás: L83

LCC: G154.9-155.8

Bevezetés

A magyarországi turisztikai desztináció menedzsment (TDM) rendszer kialakítása nagymértékben kapcsolódik hazánk Európai Unióhoz (EU) történő csatlakozásához. A 2005-2013 közötti időszakra vonatkozó Nemzeti Turizmusfejlesztési Stratégiában (NTS) prioritásként jelent meg a menedzsment szemléletű intézményi struktúra létrehozása (Káposzta et al., 2013). Az elmúlt tíz évben folyamatosan jöttek létre a helyi és térségi menedzsment szemléletű társulások, 2011-ben megalapításra került az első regionális TDM szervezet, a Balatoni Regionális TDM Szövetség, illetve ugyanebben az évben létrehozták a Magyar TDM Szövetséget is, amely a hazai társulások országos érdekképviselőjét hivatott ellátni. 2008-ban hirdettek ki először pályázati lehetőséget a hazai szervezetépítés megsegítésére. A legfrissebb, 2014-2024-re vonatkozó Nemzeti Turizmusfejlesztési Konceptió (NTK) szintén kiemelt feladatként irányozta elő a menedzsment alapú intézményi struktúra erősítését. Az elmúlt évtizedben számos változás következett be a turizmus irányítási rendszerében, a létrehozott TDM szervezetek számos működési és egyéb tapasztalattal rendelkeznek, így a kutatásom során ezen tényezők felkutatására, összegyűjtésére fókuszáltam.

A globalizációs folyamatok hatása, a gyorsan változó turisztikai piac vagy a kiélezett, intenzív versenyhelyzet jelentős kihívást jelenthet a különböző turisztikai szereplőkre nézve (Dávid és

Tözsér, 2009). Ezen kihívások feloldását segítheti elő egy korszerű turizmusirányítási rendszer. Az elmúlt évtizedek során a gazdasági ágazatokban fokozódott az igény a hálózatok, együttműködések kialakítására. A turizmusban jellemző a számos, egymástól független, sokszor kisméretű szereplő és a piaci szétszabdaltság, így különösen fontossá váltak a hálózatba tömörülések (Soisalon-Soininen és Lindroth, 2006). Akkor jöhet létre működőképes együttműködés, ha megfelelő partnereket tudunk egy hálózatba tömöríteni, de emellett kiemelten fontos a megfelelő kompetenciákkal és képességekkel rendelkező személy vagy személyzet koordinációja, egyértelmű megállapodások kialakítása, és a külső kapcsolatok menedzselése is (Panyor és szerzőtársai, 2011). Soisalon-Soininen és Lindroth (2006) szerint a pénzügyi stabilitás, a világos program, a hatékony tervezési struktúra és a rugalmas szervezeti egységek megléte szintén kiemelt tényezők a hálózati hatékonyság elérésében. A turisztikai desztináció menedzsment szervezetek egyfajta vertikális hálózatok, amelyen belül különböző területi és működési szintű szervezetek kapcsolódnak egymáshoz (Panyor et al., 2011).

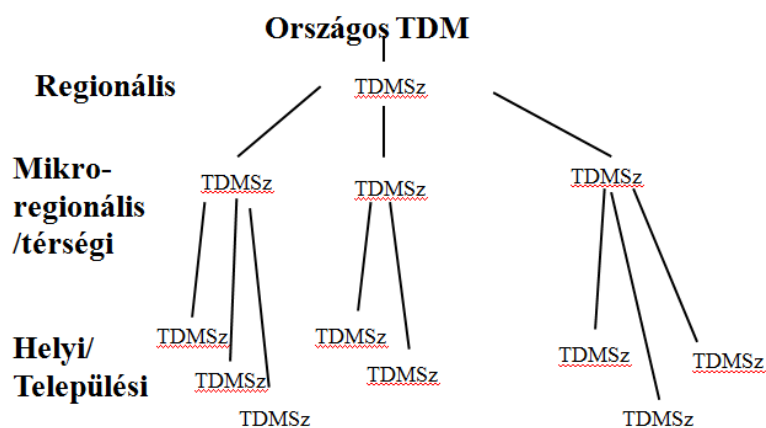
A latin eredetű desztináció szó elrendeltséget jelent, a turisztikai életben leginkább fogadóterületként értelmezhetjük (Nyirádi és Semsei, 2007, Lengyel, 2007). Számos definíció született a desztinációra. A Turisztikai Világszervezet (UNWTO) 1993-as meghatározása szerint a desztináció egy olyan értékesítésre kerülő területi egység, amelyet a látogató az elérhető attrakciók, szolgáltatások és intézmények alapján kiválaszt (Piskóti et al., 2007). Leiper 1995; Buhalis, 2000; valamint Bieger, 2003 megállapításai szerint a desztináció, az általa összefogott termékek és szolgáltatások révén képes turistákat vonzani és azoknak élményt nyújtani. Flagestad (2002) megfogalmazásában már az is megjelenik, hogy a desztináció egy társadalmi-gazdasági egység. Carter és Fabricius (2007) a desztinációt egy fizikai helynek definiálta, ahol a látogatók igénybe veszik az attrakciókat, szolgáltatásokat. A magyar szakirodalomból kiemelhető Lengyel (2007) meghatározása, miszerint a desztináció egy fogadóterület, ahol a turisztikai termékeket komplex kínálattá fűzve értékesítik. Összességében elmondható, hogy a turizmus szektor alapvető, területileg egysége a desztináció, ahol komplex együttműködések jöhetnek létre (Buhalis, 2000), azon belül a helyi lakosságra, szolgáltatókra és egyéb piaci szereplőkre is fontos feladat hárul (Aubert, 2007). Sziva (2010) kutatásában hangsúlyozta, hogy a desztináció fenntarthatósága külön figyelmet érdemel, hiszen az nemcsak egy földrajzi, hanem egy társadalmi-gazdasági egység is. A sikeres működéshez nélkülözhetetlen, hogy az egyes szereplők partnerként tudjanak együttműködni (Buhalis, 2000; Lengyel, 2007).

Összegzésképpen elmondható, hogy a desztináció egy imázssal rendelkező földrajzi, gazdasági és társadalmi egység, amely turisztikai termékei, szolgáltatásai révén képes élményt kínálni a látogatók számára. A desztináció piacra juttatása a különböző szereplők együttműködésével valósítható meg, amelyet egy turisztikai desztináció menedzsment szervezetnek célszerű koordinálni.

A desztináció menedzsment fogalmát Piskóti és szerzőtársai (2007) a következőképpen fogalmazták meg: „Egy adott földrajzi területen található vonzerők moduláris (szabadon kombinálható) terméké alakításának, hálózatba szervezésének, a termékek desztinációba ágyazott piac- és versenyképessége megteremtésének és értékesítésének folyamatát értjük, melynek célja a fenntartható fejlődés megőrzése mellett a turisztikai piaci siker elérésével a földrajzi terület fejlődésének, az ott élők jólétének növelése” (Piskóti et al., 2007. 7. o.). Dávid és társai (2010) szerint a legnagyobb probléma abban rejlik, hogy Magyarországon egyelőre nem alakult ki egy megfelelő kompetenciákkal, finanszírozással rendelkező irányítási rendszer. 1979-ben a Turisztikai Világszervezet úgy vélte, hogy a menedzsment szervezetek legfontosabb feladatuk, hogy elősegítse és koordinálja a turizmus szektor különböző

szereplőinek együttműködését. Buhalis (2000) azt vallotta, hogy a menedzsment szervezetek felelősége a megfelelő partnerségi kapcsolatok létrehozása mellett egy-egy desztináció turisztikai termékeinek összefogása és fejlesztése is. A turisztikai desztináció menedzsment fogalmát hazánkban Víg (2010) fogalmazta meg: „a desztináció turisztikai termékeit és egyéb szolgáltatásait egységben, komplex módon kezelő partnerek; hosszú távú, szervezett együttműködésen alapuló; önkéntes tevékenysége annak érdekében, hogy a turista élményét, illetve a turizusból származó hatásokat optimalizálják a fenntarthatóság szempontjainak figyelembe vételével” (Víg, 2010, 119. p.). Ennek szellemében az együttműködések legfőbb célja a versenyképes turizmus fenntartása (Káposzta et al., 2016). A komplex élménynyújtás mellett kiemelt fontosságú, hogy az adott turisztikai térség lakossága társadalmi, gazdasági és környezeti előnyökhöz juthasson (Lengyel, 2007; Tózsér, 2010). A hazai TDM szervezetek munkájához törvényi szabályozás hiányában a 2005-2013 közötti időszakra vonatkozó Nemzeti Turizmusfejlesztési Stratégia adta meg a működési keretet.

A TDM struktúra egy olyan szervezeti rendszer, amely hierarchikusan épül fel. A rendszer alapja a települési, avagy helyi szintű szervezetek, melyeket a mikro-régiós, avagy térségi szövetségek fognak össze. Utóbbiakat tömörítik a regionális szervezetek, míg az országos szintű szervezet adja a struktúra csúcsát (1. ábra). A turisztikai desztináció menedzsment rendszer tehát különböző szinten működő TDM szervezetekből (TDMSz) épül fel (Lengyel, 2007). Magyarországon jelenleg 85 regisztrált TDM szervezetet tartanak számon, azon belül 77 helyi szinten, 8 pedig térségi szinten működik.¹



1. ábra: A hazai TDM rendszer felépítése.

Megjegyzés: TDMSz: turisztikai desztináció menedzsment szervezet

Forrás: Lengyel, 2007 alapján saját szerkesztés, 2016.

A 2007-2013 közötti költségvetési időszakban 11,148 milliárd Ft-ot különítettek el a különböző szintű TDM szervezetek fejlesztésére. A pályázati kiírások által 4,49 milliárd Ft-ot sikerült lehívni, tehát a pályázati forrás 40,28 %-a került felhasználásra (Magyar TDM Szövetség, 2013). Az Európai Unión belül a 2014-2020 közötti költségvetési időszakban továbbra is biztosítanak pályázati forrásokat a menedzsment alapú intézményrendszer fejlesztésére. A 2014-2020 közötti időszakban kifejezetten a hazai TDM struktúra korszerűsítésére 2 milliárd forint pályázati forrást különítettek el. A támogatható feladatkörök között található a

¹ Dr. Gyenizse Dorottya, a Nemzetgazdasági Minisztérium főosztályvezetőjének előadása, 2016. 12. 03. XIV. Országos TDM Konferencia, Gyula

szemléletformálás, a marketing, a monitoring és a termékfejlesztés². Az elkövetkezendő években a TDM rendszer hazai megszilárdításában bíznak a szakemberek, ehhez kiemelten fontosnak tartottam megismerni a szervezetek eddigi működési és pályázati tapasztalatait.

Anyag és Módszertan

A kutatás céljai között szerepelt a hazai TDM rendszer általános helyzetének feltárása, a szervezetek működési hátterének, pályázati tapasztalatainak a megismerése, a társulásokon belüli aktivitás és együttműködési hajlandóság felmérése. Fontosnak tartottam, hogy vizsgáljam azt is, hogyan látják a szervezetek a hazai TDM struktúra és a saját társulásuk fenntarthatóságát, illetve mely feladatokat tartják a legsürgetőbbnek a jelenlegi viszonyok mellett. Kiemelt célom volt továbbá felmérni, hogy a TDM szervezetek rendelkeznek-e gazdasági hatásokkal, ha igen, akkor azt milyen mutatókkal lehetne mérni.

A szakirodalom, valamint a korábbi gyakorlati tapasztalataim alapján 2015-ben összeállítottam egy országos TDM kérdőívet. Kutatásomba a Nemzetgazdasági Minisztériumnál regisztrációs számmal rendelkező TDM szervezeteket vontam be. Mind a 85 regisztrációs számmal rendelkező TDM társulás számára kiküldésre került a kérdőív. A gyakorlati tapasztalataim alapján feltételeztem az alacsony kitöltési hajlandóságot, amelyet többszöri megkeresések által próbáltam áthidalni, illetve a Magyar TDM Szövetség szakmai konferenciáján és közös fórumán szintén kértem a szervezetek képviselőit, hogy a kérdőív kitöltésével járuljanak hozzá a kutatáshoz. 25 kérdés által vizsgáltam a szervezetek általános működési tapasztalatait, a társulásokon belüli együttműködési hajlandóságot, illetve kitértem a pályázati tevékenységekre, a gazdasági szerepkörökre, a szervezeti hatékonyság mérhetőségére, és a fejlesztési igényekre.

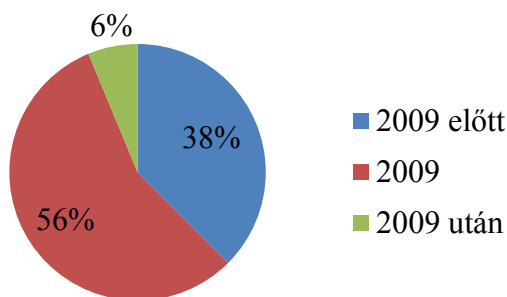
Eredmények

Az országos kérdőív kitöltési aránya a többszöri megkeresések ellenére rendkívül alacsony, 18,8 % volt. Nem született reprezentatív felmérés, mégis a korábbi kutatásaim, a gödöllői TDM szervezeten belüli gyakorlati tapasztalataim, valamint a TDM területén működő szereplőkkel folytatott megbeszélések alapján úgy vélem, hogy eredményeim helytállóak.

Az első kérdésben a szervezetek létrehozási évére kérdeztem rá (2. ábra). A 2009-es évet tekintetem bázisévnek, hiszen ehhez az évhez kötődtek az első TDM pályázatok kihirdetése. 2009 előtt létrejött szervezetek aránya 38% volt, míg a bázisévben alakult meg a intézményesített együttműködések 56%-a. A felmérésben részt vett társulások 6%-a 2009 után kezdte meg működését. Ez alapján elmondható, hogy a TDM szervezetek létrehozását befolyásolták a pályázati lehetőségek.

²

http://www.turizmusonline.hu/belfold/cikk/a_tdm_palyazat_uj_elemei_desztinaciofejlesztes_szemleletformalas_kepzes 2015.12.30.

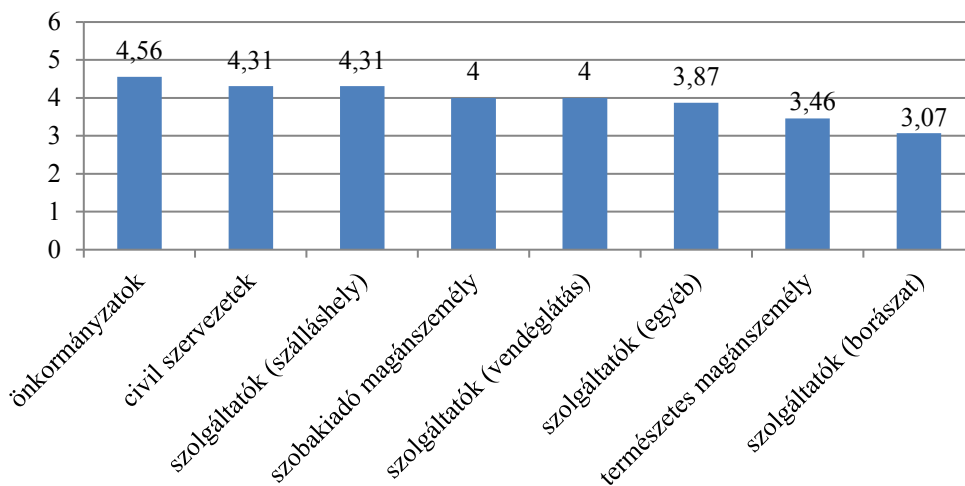


2. ábra: A válaszadó szervezetek létrehozásának ideje

Forrás: saját kutatás és szerkesztés, 2016.

Az eredmény megerősítése végett végignéztem a regisztrációs számmal rendelkező TDM szervezetek honlapjait, majd begyűjtöttem azok létrehozási éveit. Az adatok alapján kiderült, hogy az intézményesített együttműködések létrehozása a 2008-2010-es évekhez kapcsolódott, ami szintén megerősítette azt a felvetést, hogy a pályázati lehetőségek valóban motiválták a TDM szervezetek megalapítását.

Vizsgálat alá vontam a különböző szereplők együttműködési hajlandóságát is (3. ábra). Átlagosan elmondható, hogy az önkormányzati szereplők az legeggyüttműködőbbek (4,56), míg a civil szervezetekkel (4,31), a szálláshely szolgáltatókkal (4,31), a vendéglátókkal (4) és a szobakiadó magánszemélyekkel (4) is jó az együttműködés. Már nehézkes a kooperáció az egyéb szolgáltatókkal (3,87), a természetes magánszemélyekkel (3,46), de bizonyos esetekben legnehezebb a borászati tagokkal (3,07).

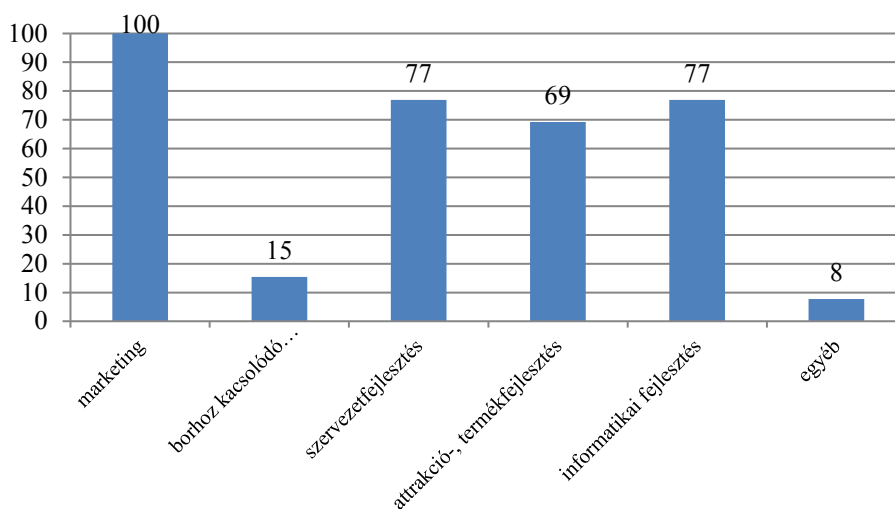


3. ábra: A különböző szereplők együttműködési hajlandósága (átlag)

Megjegyzés: 1-6 skálán, ahol 1: minősíthetetlen; 6: kiváló.

Forrás: saját kutatás és szerkesztés, 2016.

A kutatás során külön vizsgáltam a pályázati munkához kapcsolódó tapasztalatokat. A TDM társulások 6%-a nem pályázott tökehiány miatt, viszont a felmérésben részt vevők jelentős többsége (94%) kihasználta a pályázati lehetőségeket a 2007 és 2013 között. A válaszadók többsége leginkább marketing tevékenységet (100%), szervezet- (77%), informatikai (77%), valamint attrakció- és termékfejlesztést (69%) valósított meg az elnyert támogatásból, míg minimális esetben jelent meg a borhoz kapcsolódó programszervezés (15%) és az egyéb területek fejlesztése (8%) (4. ábra).

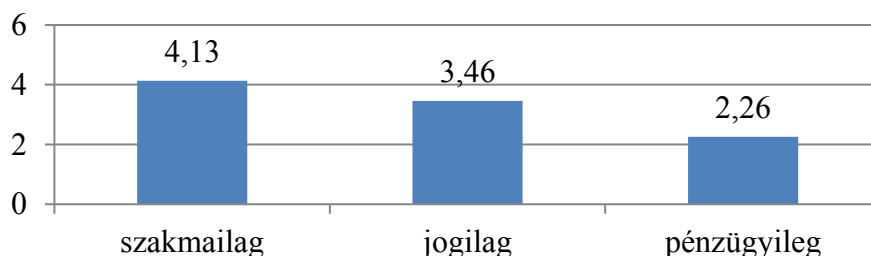


4. ábra: A pályázati támogatások felhasználása (%)

Megjegyzés: több válasz is adható volt.

Forrás: saját kutatás és szerkesztés, 2016.

A hazai TDM struktúra hosszú távú fenntarthatóságára vonatkozott a következő kérdés (5. ábra). Szakmai szempontból 4,13-as átlag született, ami alapján a választ adó társulások részben fenntarthatónak vélik a TDM rendszert. Jogilag gyengébb átlagérték született (3,46), ami a turizmustörvény hiányára vezethető vissza. A TDM struktúra hosszú távú fenntarthatóságának legbizonytalanabb pontja a stabil pénzügyi háttér, a szervezetek többsége úgy véli, hogy pénzügyileg fenntarthatatlan (2,26) a hazai intézményi rendszer. Erre alapozva elmondható, hogy jogi és pénzügyi téren megoldásokat szükséges találni ahhoz, hogy az intézményi rendszer hosszabb távon is jól működtethető lehessen.

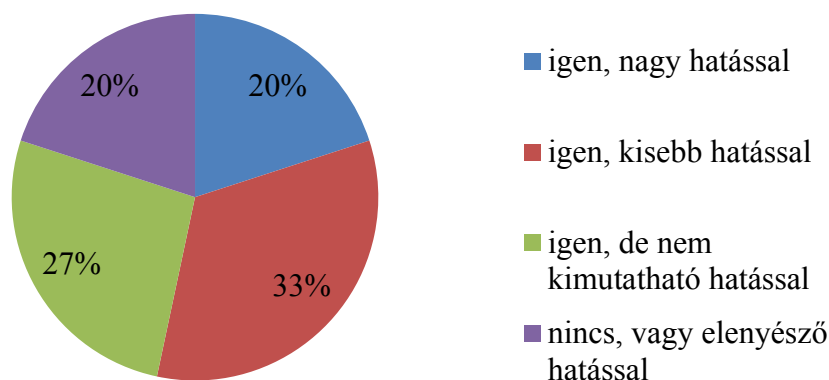


5. ábra: A hazai TDM rendszer hosszú távú fenntarthatóságának átlagos megítélése a válaszadó szervezetek alapján

Megjegyzés: 1-6 skálán, ahol 1: teljes mértékben fenntarthatatlan; 6: teljes mértékben fenntartható

Forrás: saját kutatás és szerkesztés, 2016.

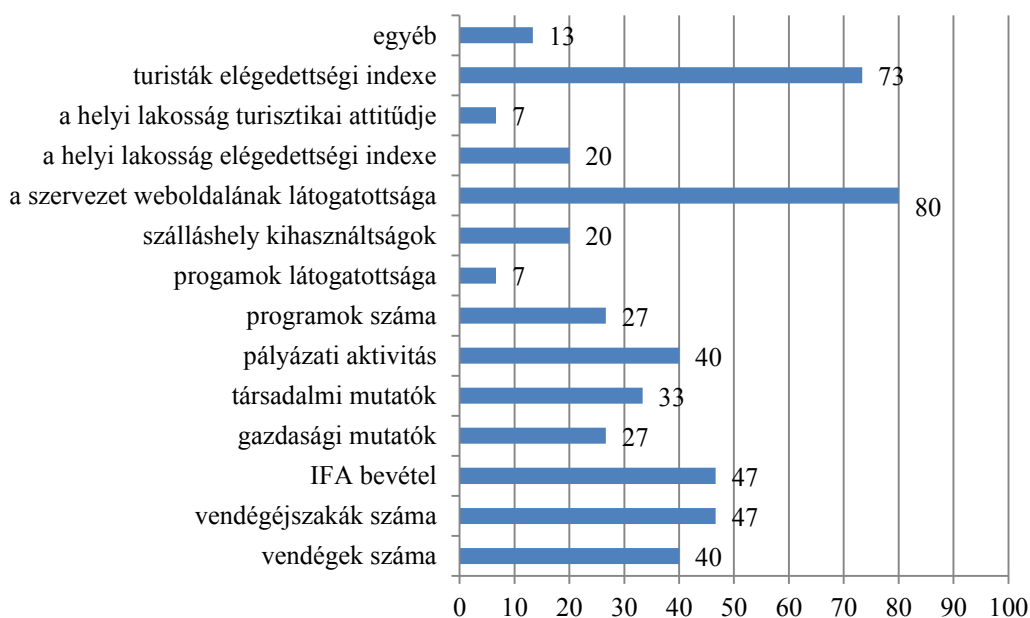
A következő kérdésben vizsgáltam, hogy a TDM társulások képviselői hogyan látják a TDM szervezetek gazdasági szerepét egy térség fejlesztésében (6. ábra). A válaszadók 20%-a gondolta úgy, hogy a szervezeteknek nincs vagy csak elenyésző a vidéki térségekre gyakorolt hatása. A többség (80%) véleménye alapján elmondható, hogy egy-egy TDM társulás rendelkezhet gazdasági hatással, a választ adók 20%-a szerint jelentős, 33%-a szerint csak kisebb vidékgazdasági szerepkörűek lehetnek ezen szervezetek, illetve 27% gondolta úgy, hogy ha van is hatás, az nem kimutatható.



6. ábra: Egy TDM szervezet gazdasági hatásának mértéke

Forrás: saját kutatás és szerkesztés, 2016.

Feltártam, hogy a TDM szervezetek szerint milyen mutatókkal lehetne kimutatni munkájuk hatékonyságát (7. ábra). A szervezetek weboldalának látogatottsága (80%), a turisták elégedettségi indexe (73%), a vendégéjszaka szám (47%), valamint az idegenforgalmi adó bevétel (47%) voltak azok a mutatók, amelyeket leginkább alkalmasnak találtak egy-egy szervezeti munka mérésére. Kevésbé használható mutatók közé sorolták a társadalmi (33%) és gazdasági mutatók (27%), a programok száma (27%), a szálláshelyek kihasználtsága (20%), a helyi lakosság elégedettségi indexe (20%), az egyéb tényezők (13%), a programok látogatottsága (7%), valamint a helyi lakosság turisztikai attitűdje (7%).



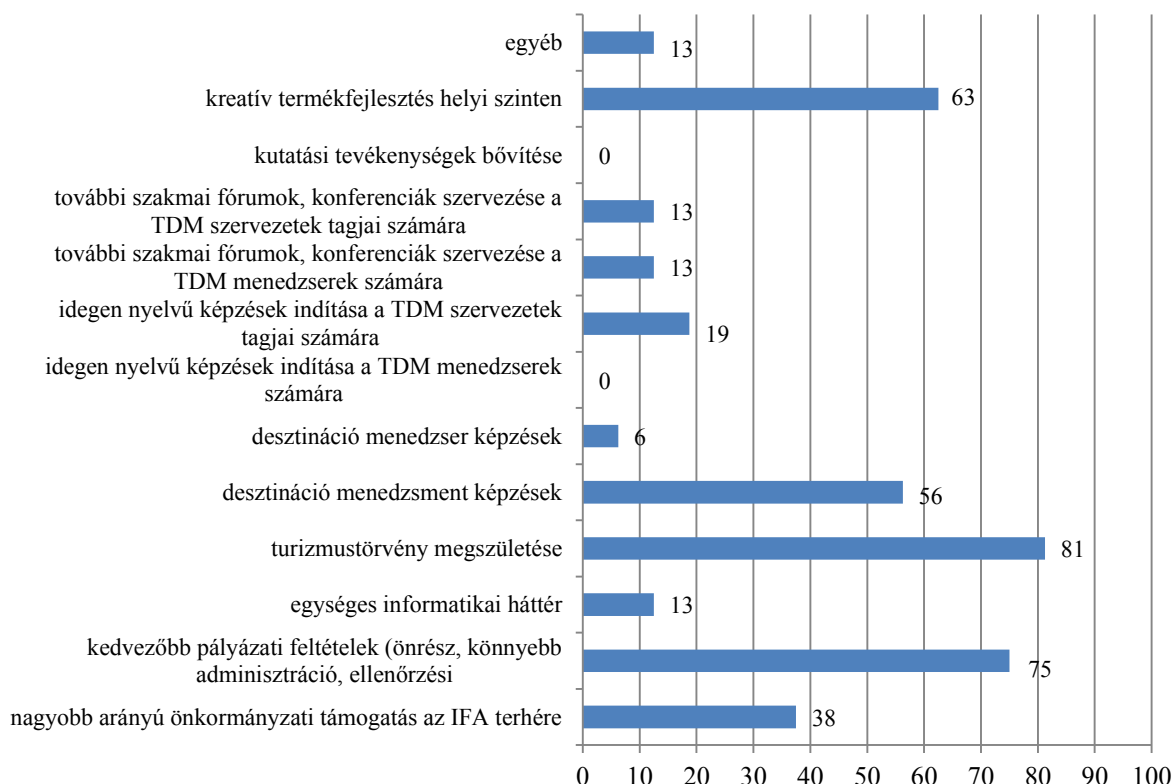
7. ábra: Egy TDM szervezet munkájának hatékonyságát mérő mutatók (%)

Megjegyzés: több válasz is adható volt.

Forrás: saját kutatás és szerkesztés, 2016.

Vizsgáltam, hogy a TDM társulások szerint melyek a legfontosabb feladatkörök jelenleg a TDM struktúra jövőbeli fejlődése kapcsán (8. ábra). Legnagyobb igény a turizmus törvény megszületése (81%), a pályázati feltételek javítása (75%), a helyi szintű kreatív

termékfejlesztés (63%) és desztináció menedzsment képzések szervezése (56%) iránt mutatkozott. A válaszadók szerint az IFA terhére megvalósuló nagyobb önkormányzati támogatás megvalósítása (38%), a TDM társulások tagságán belül indított idegen nyelvű képzések szervezése (19%), az egységes informatikai háttér kialakítása (13%), a TDM menedzsereknek és szervezetek tagságának további szakmai fórumok, konferenciák szervezése (13%), valamint az egyéb feladatok elvégzése (13%) a másodlagos feladatok közé sorolódott. Legkevésbé fontos tevékenységek közé került a desztináció menedzser képzések indítása (6%), a TDM menedzserek számára idegen nyelvű képzések indítása (0%), valamint a kutatási tevékenység bővítése (0%).



8. ábra: A hazai TDM rendszer fejlődését elősegítő legfontosabb feladatok köre (%)

Megjegyzés: 14 válasz lehetőségből a négy legfontosabbat kellett jelölni.

Forrás: saját kutatás és szerkesztés, 2016.

A kutatás során arra is kitértem, hogy a TDM társulásokat milyen mértékben vonták be a helyi és térségi fejlesztési dokumentumok készítésében. A választ adó TDM szervezetek 50%-a vélemény-nyilvánítóként, 44%-a közreműködőként volt jelen a fejlesztési tervek kidolgozásában. A kitöltők 6% nem vett részt a tervek elkészítésében. Ezen eredmények mentén megfogalmaztam legfontosabb következtetéseimet.

Következtetések

Eredményeim alapján a hazai TDM szervezetek többsége 2009-ben és azt követően alakult ki, vagyis az első pályázati kiírást követően jelentősen megnőtt a társulások létrehozása. A vizsgálat alapján kiderült, hogy az önkormányzatok, a civil szervezetek, illetve a szálláshely és vendéglátó szolgáltatások a legaktívabbak a társulásokon belül. A szervezetek többsége élt a pályázati lehetőségekkel, az elnyert támogatásokból leginkább marketing tevékenység, szervezet-, attrakció-, termék-, valamint informatikai fejlesztés valósult meg. A válaszadók

szerint a hazai TDM struktúra hosszabb távú fenntartása szakmailag részben biztosított, viszont jogilag és legfőképpen pénzügyi téren már komoly problémákba ütközhetnek a társulások.

A kutatás egyik fő célja volt megvizsgálni, hogy a TDM szervezetek milyen szerepkört töltenek be egy-egy térség életében. A kitöltők többsége úgy vélte, hogy ezen társulások rendelkeznek gazdasági hatásokkal, annak mértékét a szervezetek weboldalának látogatottságával, a turisták elégedettségi indexével, a vendégéjszaka számával, az idegenforgalmi adó bevételével lehetne kimutatni. A hazai TDM rendszer jövőbeli fejlődéséhez kapcsolódóan a turizmus törvény megszületését, a pályázati feltételek kedvezőbbé tételét, a helyi szintű kreatív termékfejlesztést, illetve a desztináció menedzsment képzések szervezését tartották a legfontosabb feladatnak. A TDM szervezetek gazdasági szerepkörét támasztja alá az az eredmény is, hogy a legtöbb esetben bevonták ezen társulásokat a településeket, térségeket érintő fejlesztési tervek kidolgozásába.

Az országos TDM kutatás nem reprezentatív, a többszöri megkeresések ellenére is 20% alatt maradt a kitöltési arány, viszont gyakorlati tapasztalataim alapján elmondható, hogy számos esetben az egész rendszerre jellemző eredmények születtek. A kutatási eredményeim alapján javaslom a turizmustörvény mihamarabbi létrehozását, a kedvezőbb működési és pályázati feltételek megteremtését. A szervezeteken belül a humán-infrastruktúra fejlesztésére is érdemes fókuszálni, több desztináció menedzsment és idegen nyelvi képzésre, valamint szakmai egyeztetésre, hatékonyságmérésre lenne szükség kifejezetten a társulásokon belüli tagok körében, hogy számukra is egyértelművé váljon az együttműködés hatékonysága, a szervezeti háttér hasznossága, ami hozzájárulhat a jövőbeli fenntarthatóság eléréséhez is.

Irodalomjegyzék

1. Aubert A. (2007): A térségi turizmuskutatás és tervezés módszerei, eredményei. PTE-TTK Földrajzi Intézet, Pécs. 391 p. ISBN: 9636420858
2. Bieger T. (2003): Management von Destinationen und Tourismusorganisationen. R. Oldenburg Verlag, München-Wien.
3. Buhalis D. (2000): Marketing the competitive destination in the future. *Tourism Management*, 21 (1), pp. 97-116.
4. Carter R. – Fabricius M. (2007): Destination management – an overview. UNWTO Conference, Creating competitive advantage for your destination, Budapest, 7 February 2007
<http://www.climateaudit.info/data/mask/TREN/TRen%203p13%20Branding/chart%20for%20thesis.pdf> (előadás anyag letöltve: 2014.07.15.)
5. Dávid L. – Kovács T. – Tóth G. – Bujdosó Z. – Patkós Cs. (2010): A turizmus hatásai és jelentősége a területfejlesztésben. In: Süli-Zakar I. (szerk.): A terület- és településfejlesztés alapjai II., Dialógus Campus Kiadó, Budapest – Pécs, pp. 447-468. ISBN: 9789639950306
6. Dávid L. – Tózsér A. (2009): Destination Management in Hungarian tourism. In: *Applied studies in Agribusiness and Commerce – APSTRACT Agroinform Publishing House*, Budapest, pp. 81-84.
7. Dr. Gyenizse Dorottya (2015) a Nemzetgazdasági Minisztérium főosztályvezetőjének előadása, 2016. 12. 03. XIV. Országos TDM Konferencia, Gyula
8. Flagestad, A. (2002): Strategic Sources and Organizational Structure in Winter Sport Destinations. (PhD Dissertation) University of Bradford, UK (2002) In: Flagestad et al. (2009): *Innovation Systems in a Tourist Destination – Innovation Drivers and Strategic Management Challenges*, Strategic Management Engineering: Enterprise, Environment

- and Crisis, Proceedings of 2009 International Conference on Strategic Management, ICSM, Sichuan, 2009.
9. Káposzta J. – Nagy A. – Nagy H. (2013): Tourism infrastructure index and the distribution of development funds in statistical regions of Hungary. *Agrarian Bulletin of the Urals*, No. 12. (118), pp. 80-83.
 10. Káposzta J. – Nagy A. – Nagy H. (2016): The impact of tourism development policy on the regions of Hungary, *Regional Economy. South of Russia* 11:(1) pp. 10-17. ISSN 2310-1083
 11. Lengyel M. (2007): TDM Működési Kézikönyv. Heller Farkas Főiskola, Budapest, 212 p. ISBN 978-963-06-4143-2
 12. Nemzeti Turizmusfejlesztési Koncepció 2014-2024.
 13. Nemzeti Turizmusfejlesztési Stratégia 2005-2013. In: *Turizmus Bulletin*, IX. évfolyam, különszám, 2005. december, 56 p.
 14. Nyirádi Á. – Semsei S. (szerk.) (2007): Balatoni TDM füzetek. Balatoni Integrációs és Fejlesztési Ügynökség Kht., Siófok, 108 p.
 15. Magyar TDM Szövetség szakmai anyagai (2013)
 16. Panyor Á. – Győriné Kiss E. – Gulyás L. (2011): Bevezetés a desztináció menedzsmentbe. Keszthely, (elérhető: http://www.tankonyvtar.hu/en/tartalom/tamop425/0034_bevezetes_a_desztinacio_menedzsmentbe_jegyzet/bevezetes_a%20desztinacio_menedzsmentbe_jegyzet.pdf, letöltve: 2014.03.10.)
 17. Piskóti I. – Hidvéginé Molnár J. – Pataki S. – Schumpler H. – Gulyás I. (2007): Desztináció-menedzsment lépésről-lépésre. Módszertani füzet desztináció-menedzsment szervezetek létrehozásához és működtetéséhez az Észak-magyarországi Turisztikai Régió példáján – munkaanyag. Eger – Miskolc, 43 p.
 18. Soisalon-Soininen, T. – Lindroth, K. (2006): Regional Tourism Co-operation in Progress. In Lazeretti, L. – Petrillo, C. S. (Ed.): *Tourism Local Systems And Networking*. Elsevier Science & Technology. Oxford. pp.187-196.
 19. Sziva I. (2010): Turisztikai Desztinációk versenyképességének értelmezése és elemzése. Ph.D. értekezés, Doktori disszertáció, Budapesti Corvinus Egyetem, Gazdálkodástani Doktori Iskola. Budapest, 197 p.
 20. Tózsér A. (2010): A versenyképes turisztikai desztináció: Új turisztikai versenyképességi modell kialakítása. Doktori disszertáció, Miskolci Egyetem, Gazdaságtudományi Kar, Vállalkozáselmélet és gyakorlat Doktori Iskolája, Miskolc, 224 p.
 21. Víg T. (2010): Fogalomjegyzék a TDM-rendszer témakörhöz. *Turizmus Bulletin*, 2010. 1-2. szám, 119. p. ISSN 1416-9967

REGIONAL ANALYSIS OF HUNGARICUMS IN EUROPE
A HUNGARIKUMOK TERÜLETI ELEMZÉSE EURÓPÁBAN**László Péli PhD¹ - Kitti Némedi Kollár PhD²**

assistant professor

Szent István University, Faculty of Economic and Social Sciences
Institute of Regional Economic and Rural Development¹E-mail: Peli.Laszlo@gtk.szie.hu²E-mail: Kollar.Kitti@gtk.szie.hu**Abstract**

In the past years there have been many investigations aiming to analyse the timely issue of consumer behaviour related to Hungaricums, but a great extent of these have dealt only with the ones belonging to the agriculture and food economy. Hungaricums play an important role in strengthening the Hungarian national identity, in creating an attractive country-image and also in tying closer the nation together. The European Union have created a unified regulation system for the designated protection of national origin, by which it aims to keep the diversity of food. During the current research several segments of the Hungarian higher education was inquired about the image of Hungaricums. We concluded that, compared to Hungarian students, foreign students do not know the products/values belonging to the Collection of Hungaricums as well. The investigation proves that a more targeted national marketing and the increased appearance of the topic in daily life is needed. Also, it is important to mention that the Hungarian economy nowadays is in a difficult situation, since the basic functions of the countryside have been weakened. Among others, these problems may be solved by preserving traditions. The importance of rural traditions has decreased, therefore the role of initiatives aiming to improve community-organisation and individual responsibility, such as the Collection of Hungaricums and the Hungarian Repository of Values, is vital.

Keywords: protected origin, Hungaricum analysis, higher education, spatial analysis**JEL classification:** R19**Introduction**

Hungaricums have an important role in strengthening the Hungarian national consciousness, because these agriculture-, food-, healthcare-, industrial- and technical products, furthermore, architecture-, tourism/catering- and sport-related cultural heritages, areas, traditions, which every Hungarian people can be proud of and they create strong bounds between the people. Usually they are famous in foreign countries as well – to some extent –, similarly how people know about foreign specialties in Hungary (such as the Spanish bull-fights, or the Italian pasta and pizza). The research topic is very timely, since many research attempts have dealt with the analysis of related to consumer habits and behaviour regarding to Hungaricums in the past few years, but the majority of these were directed towards mostly the national values of agriculture and food economy, and were based on the opinion of the population of a low number of regions.

Theoretical background

There have been already several academics, who have dealt with international systems of protected designations of origin. Many of them compared the administration of the legal

background of Hungaricums (as products of designated protection) to the legal administration of other nations, but this comparison is not necessarily appropriate, since the two categories are not identical. Regarding to this issue the current institutional background of the EU Member States concerning designated protection has been reviewed (KÁPOSZTA et al., 2016).

Hungaricums are not Hungarian specialities; most nations collect elements belonging to their identity, which they register as *patrioticums*. Such examples are the Polonicums, Germanicums, Italicums, Frankofonicums and Anglicums (TÓZSA-ZÁTORI, 2013), however, we only partly agree with the abovementioned definition. It is true that every nations have their patrioticums, the legal regulations of their protected origins focus mostly on the agriculture and food economy products and values. Not many countries possess similar legal regulations similar to the one regarding to Hungaricums in terms of complexity and range. The French and Spanish protected origin regulations have to longest traditions so far in the European Union, and Italy has a similar legal background as well. The named countries are the pioneers of creating such laws, which do not only aim to indicate the origin and high quality, but they also determine the identity of the nations mentioned.

By these national designated origin protection regulations has come the unified regulation of protected origin of the European Union to be, which, according to TÖRÖK (2013), we introduce. It is a priority for the European Union to keep the diversity of food, which policy was strengthened in 1992 by two resolutions. These contained basically the legal regulation of the protected origin of agriculture and food industry products, which has three vital certification systems:

- *Protected Geographical Indications (PGI)*
For this certificate the product needs to be produced *entirely* in the indicated geographical area. This is the strictest category.
- *Protected Designation of Origin (POD)*
It is required in this category that *at least one* step of the production of the product must be carried out in the designated geographical area. This category is less strict than the previous one.
- *Traditional Specialities Guaranteed (TSG)*
Compared to the previous two categories this one is much more liberal, which regulates only the ingredients or the production circumstances of products, however, it does not requires the product to belong to one particular geographical area. In this case only the method of production is connected to an area.

The origin protection regulations in the Member States (and in the EU as a whole) concern predominantly agriculture and foodstuffs. The Hungarian one, on the other hand, created a much more expanded category. But it is similar in the agriculture approach to some extent: Hungaricums are also mostly agriculture and food products and services (TÖRÖK, 2013). When buying a Hungaricum, the consumers do not only acquire a product, which they can get anywhere, but also tastes, smells and tradition (NÓTÁRI et al., 2009).

The Hungarian economy nowadays is in a difficult situation, since the basic functions of the countryside have been weakened. Among others, these problems may be solved by preserving traditions (KÁPOSZTA, 2014; KÁPOSZTA et al., 2015). The importance of rural traditions has decreased, therefore the role of initiatives aiming to improve community-organisation and individual responsibility, such as the Collection of Hungaricums (with 60 elements) and the Hungarian Repository of Values (with 143 items), is vital.

The introduction of Hungaricums

All nations possess a unique national identity. Certain products and traditions have key role in identifying their unique characteristics. Most nations put a lot of efforts to find these differentiating characteristics. The group of these elements in Hungary is called Hungaricums (BAGOSSY, 1996; VILLANYI et al., 2000).

Hungaricums can be defined by the following lines: a value worthy of distinction and highlighting, which represents the high performance of the Hungarian people thanks to its typically Hungarian attribute, uniqueness, specialty and quality which are considered the work and outstanding value of the Hungarian people both within Hungary and abroad, or which are natural values under protection, or which are national products of a superior standard, or which are classified as Hungaricums by the Committee for Hungaricums as a result of the individual assessment conducted in accordance with the provisions set forth in the legislation issued for the enforcement of this law, or which are considered as Hungaricums by virtue of this law (RITTER, 2013; KASSAI et al., 2016). By law, the identification and protection of national values is carried out in a multiple-level (and bottom-up) system called the ‘Pyramid of Hungarian National Values’, indicated on Figure 1.

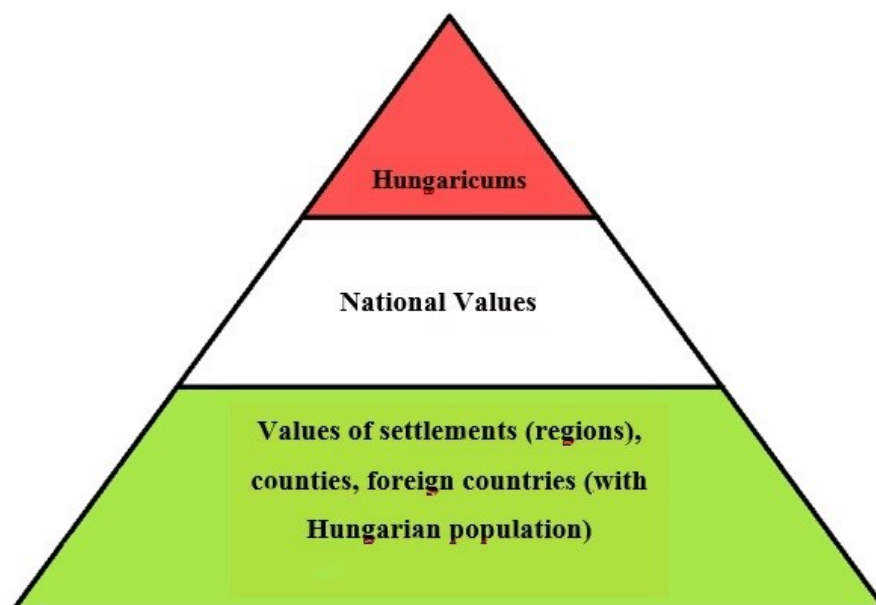


Figure 1: Pyramid of Hungarian National Values

Source: Own editing based on Tózsá I. – Zátori A., 2014.

Hypotheses

During the research this monography was based on two hypotheses were formulated:

H1: The borderline between the official Hungaricum concept and the unofficial one (from before the act XXX of 2012) is very blurry.

H2: The gastro-Hungaricum products belonging to the scope of the Committee of Agriculture and Food Economy will appear as more popular items in the answers than the rest of the product types.

Materials and Methods

At preparation stage of the research our primary task was to review the national and international literature – to establish the theoretical basis of the research – which was followed by the construction of the database. During the literature review secondary data were analysed as well, for which we conducted document analysis. Since in 2015 we could not access the full database regarding to Hungaricums, our research contains only primary data, which was collected via questionnaires. The final result was 300 questionnaires from both Hungarian and foreign students. The subject of our research: The investigation of the knowledge about Hungaricums among domestic and foreign students studying in Hungary. To gain representative results, we determined two main goals for the investigation:

Spatial representativity

During the selection of regions for the study we intended to investigate all the segments of the Hungarian higher education. Therefore, we chose 6 significant universities to carry out our surveys (Pécs, Szeged, Debrecen, Győr, Budapest, Gödöllő). In the case of two universities from the listed ones we conducted data collection on more campuses.

Representativity according to age structure

Judging by the investigated age structure it looks like that the surveyed sample is not perfectly representative, because university students were targeted as responders. Since the survey was carried out in 2014, the youngest age group was the one with students born in 1996. The majority of the sample consisted of students studying for 5-6 years (bachelor+master courses; 1990-1996). The students of ERASMUS programs, postgraduate and doctoral programs were born earlier, but it is not relevant in regard to the sample. We can conclude that the main target group of the investigation were the university students; therefore we can consider the study representative. We would also like to mention that the investigated sample (the age group between 18-30 years) belongs to the most important group according to how much potential they mean as a market segment and how much advertisements target them with other types of products as well.

Document analysis

To lay down the basis of our research we carried out an analytic research strategy: the surveys followed document analysis, during which we reviewed those domestic and international sources, documents and experience, which are strongly related to the Hungaricums and to the regulation of national values. During the research we considered as documents every material from the near-past, which was not created for the purpose of the research, but from which we could gain important information for our investigation. Our most important note is that the number of documents dealing with the topic of Hungaricum from before the year 2012 is very low. The reason behind this will be explained later in this study.

Questionnaires

The survey of our research was partly for comparing. As a first step we evaluated the results from the Hungarian responders, and then we investigated the results of the questionnaires from the foreign students. After that we tried to compare the two groups in regard to the consumption habits. We found out that which products/services/values are the common points regarding to

the two samples, and that which values are highlighted, and which ones should be promoted, emphasized more. Also, we will present what Hungarians think about Hungaricums they consider internationally famous, and what is reality. We surveyed 300 Hungarian and 300 foreign students. The basic thesis of the literature is that the larger the sample is, the more accurate the results are. That is why we intended to reach hundreds of respondents in both cases. We carried out the survey in the abovementioned six institutions of higher education. In every university we surveyed 50 Hungarian and 50 foreign students.

The results of the document analysis and the surveyes, from which in a later part we draw our conclusion and formulate our recommendations, will be presented in the following section of the study.

Results and discussion

Due to the lenth limitations of this study, only some of the most intriguing parts of the complex research results will be presented. Figure 2 shows the number of occurance of certain answers among Hungarian students. Multiple answers could be marked for the question. The majority of Hungarian youth thinks that only the natural and cultural values found in Hungary, and the country's traditions (all of which are known in foreign countries) can be considered Hungaricums.

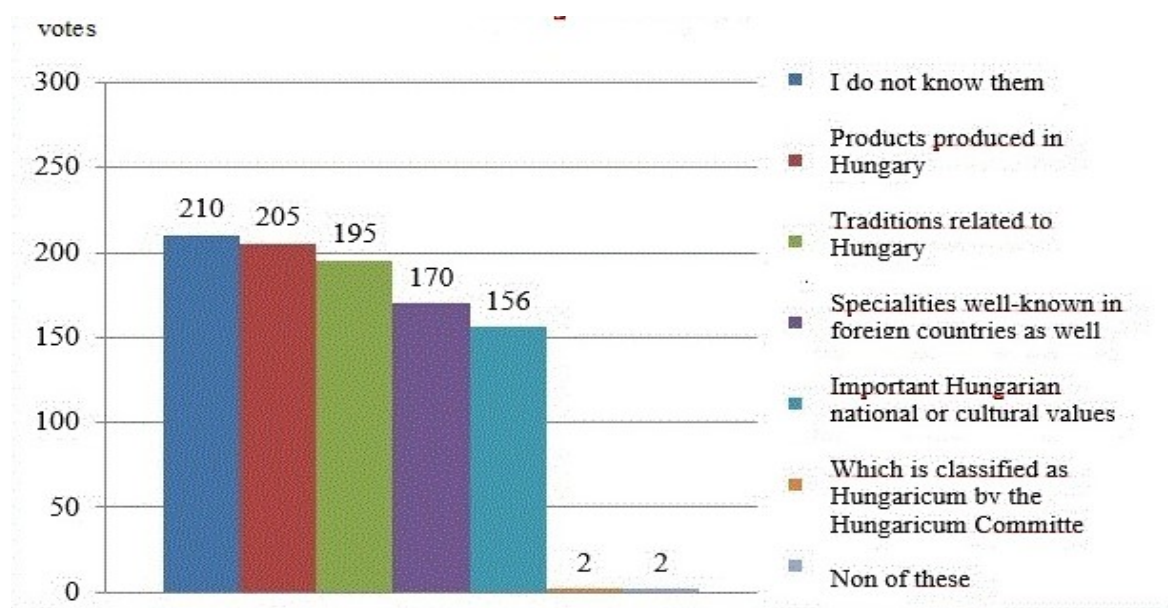


Figure 2: The distribution of Hungarian students' votes about what they think Hungaricums are

Source: Own editing based on questionnaires, 2014.

The same questions were asked from the foreign students (Figure 3). The answers indicate that the majority of them do not know the Hungaricums at all; therefore they are not able to decide which products belong to this category and which do not. Based on the answers we believe that Hungarians considered mostly natural and cultural values important, but foreigners do not know these elements as much, so they consider primarily those products as Hungaricums which are closely related to the country. Similarly to the case of the Hungarian sample, more answers could be marked to for one question. The students were asked about their knowledge about Hungaricums.

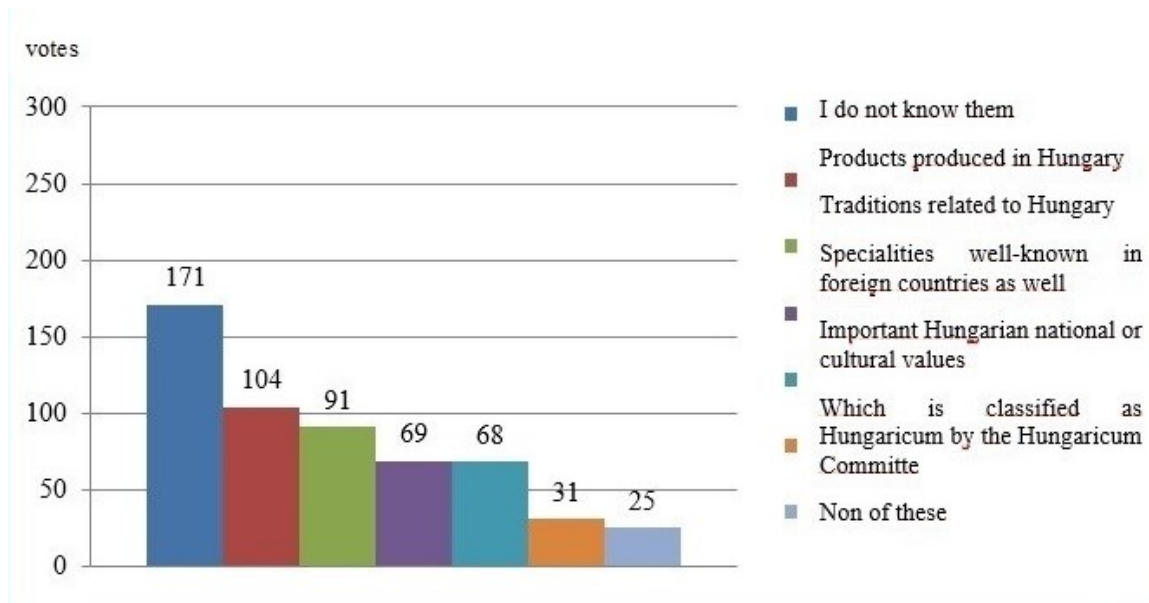


Figure 3: The distribution of foreign students' votes about what they think Hungaricums are

Source: Own editing based on questionnaires, 2014.

One of the elements of the questionnaire was: „Please name three products/services/values, which first occurs to you when you think about Hungary!„. Out of the 300 questionnaires 176 different answers were given in the case of Hungarian students. Figure 4 shows the 14 most popular products/services/values. It should be noted that 14 from these were foodstuffs or food ingredients. It is definitely worth mentioning, that 42% of the responders gave a vote to pálinka as one of the three products/services/values which they relate to Hungary.

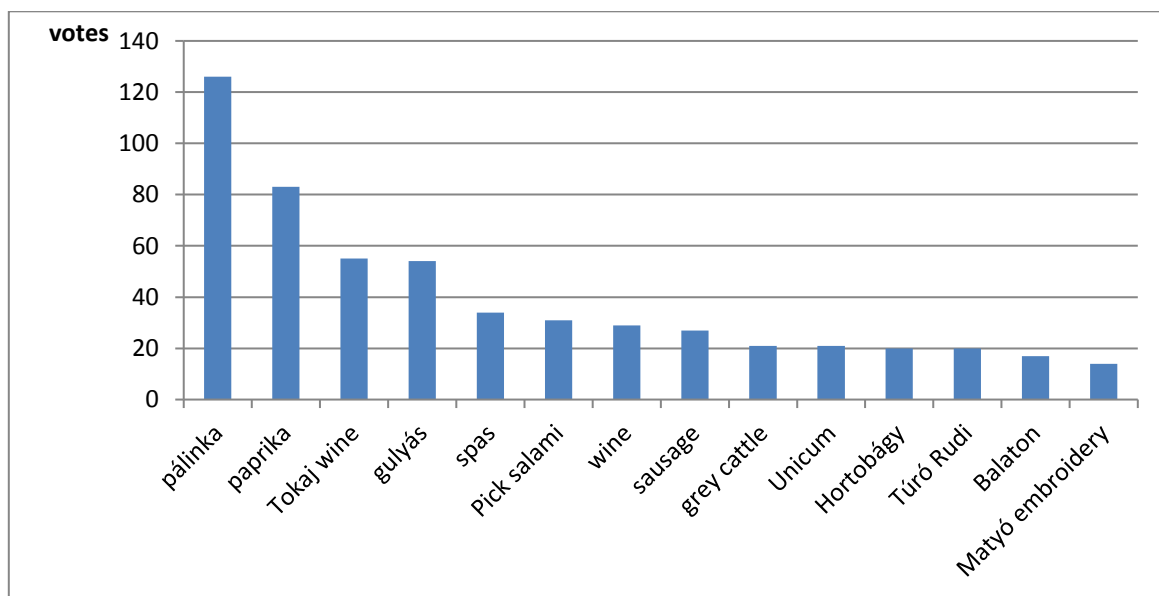


Figure 4: The 14 most commonly occurring product/service/value among the Hungarian responders (votes)

Source: Own editing based on questionnaires, 2014.

The most significant part of the sample was a younger age group, which have typical habits of alcohol consumption “for fun”, therefore the first place of the votes is not unrealistic at all. However, the fact that it had 51% more votes than the paprika on the second position indicates

its dominant role even more. Paprika, which can either be paprika or pepper, with 83 votes also gets 50% more votes than the third element. The Tokaji wine and “gulyás” received 55 and 54 votes, which was enough for these third and fourth positions.

After the evaluation of the Hungarian questionnaires we started to analyse the results from the foreign students. Similarly to the results of the previous sample, the answers were manifold this time, too. In the case of English language questionnaire 122 different answers were given to this particular question. Figure 5 indicated the 14 most commonly occurring products/services/values.

Most answers marked an element belonging to the Committee of Agriculture and Food Economy (foodstuffs or ingredients). Also similarly to the Hungarian survey results, the first place was taken by pálinka; 45.3% of responders (136 students) mentioned it among the three things occurring to them when they think about Hungary. The second place was taken by “gulyás” (102 votes, 34% occurrence rate), the only other member of the elements with more than 100 votes. Compared to the results from the survey of Hungarian students, here the gulyás received enough votes to be the second, not only the fourth.

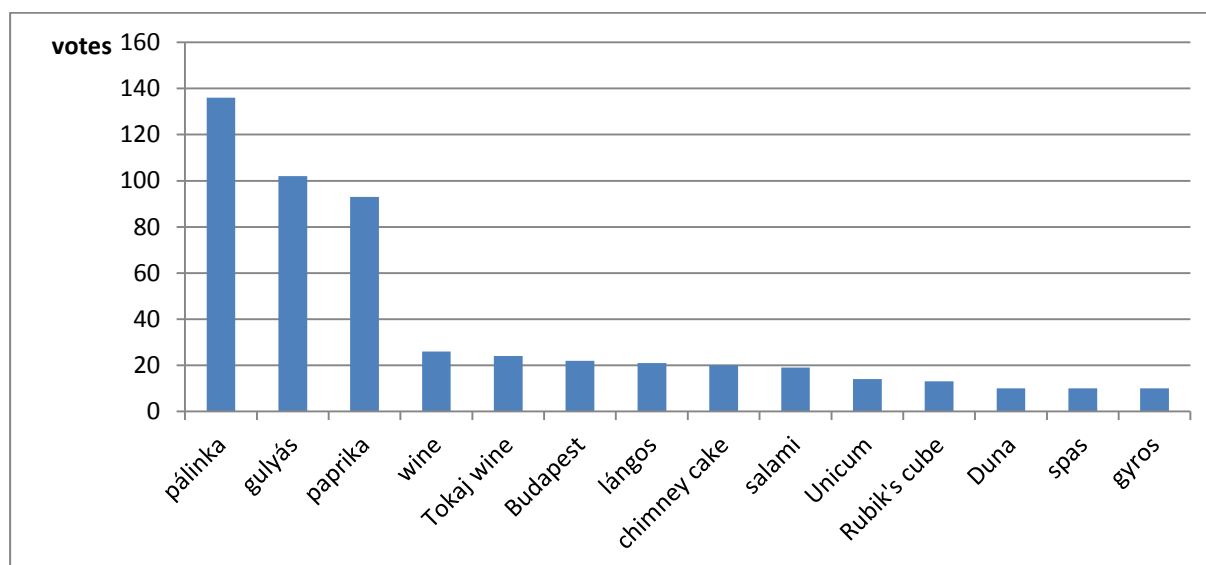


Figure 5: The 14 most commonly occurring product/service/value among the foreign responders (votes)

Source: Own editing based on questionnaires, 2014.

Paprika and pepper received the third place, since 31% of the responders marked it as a commonly occurring element when mentioning Hungary. Based on the 93 votes gained, “gulyás” is not significantly beaten by pálinka considering their international fame. The fourth and fifth elements are strongly related to each other, since wine and Tokaji wine received 26 and 24 votes. It is also clear that there is a significant difference between the third and fourth position. The first non-foodstuff product/service/value reached the sixth position: Budapest, the capital city of Hungary gained 22 votes from the foreign students. Two specialities of the national cuisine gained the seventh and the eighth places: lángos (deep fried flat bread made of dough with flour, yeast, salt and water) gained 21 votes, while kürtöskalács (chimney cake) gained 20 votes. The foodstuffs popular among foreign students are not elements of the Collection of Hungaricums, and we can only find the kürtöskalács (chimney cake) in the Hungarian Repository of Values since the February of 2015.

The world famous Rubik's cube, which is the invention of Ernő Rubik, appears on the eleventh position. Interestingly, the Rubik's cube is not a member of the Collection of Hungaricums, neither of the Hungarian Repository of Values.

The next three positions were taken by the River Danube, the spas and the gyros, all of them having 10 votes. It was very intriguing to find gyros – an originally greek food – at the end of the list. Our explanation is that fast food restaurants, such as gyros places are nowadays very popular among the youth (as well).

Conclusions, recommendations

Compared to Hungarian students, foreign students do not know the products/values belonging to the Collection of Hungaricums as well. However, we can conclude that Hungarian students do not know Hungaricums well either; they usually know the listed elements and they also know the expression "Hungaricum", but they cannot connect them. The reason behind this is, in our opinion, that until 2012 Hungaricums did not have proper legal background, nor marketing activity. Foreign students do not know these elements, despite the fact that they could name some other items – such as Túró Rudi, lángos, kürtős kalács – as things occurring to them when they think about Hungary. We recommend the more targeted marketing activity regarding to Hungaricums, for students and for other segments of the population as well.

We also suggest adding the commonly mentioned gastronomical values foodstuffs by the foreign students to the Hungarian Repository of Values.

About our first hypothesis, it was found in our research that the Hungarian students do not know exactly which products/services/values are Hungaricums, and which are not. Furthermore, they marked many products as Hungaricums, which only belong to the Hungarian Repository of Values. Most Hungarian students do not know exactly that what are the criteria for products/services/values to become Hungaricums, so usually they chose based on their intuition when categorising the items. Therefore, we recommend emphasising the role of systems aiming to promote national values among Hungarian and foreign students as well, in higher education and other levels too. By gaining information, the national identity of Hungarian students and by learning more about this topic they can also give more information to their foreign counterparts. It would also be advised to ask experts from the Hungaricum Committees to take part in this process by holding presentations, giving information to the students and strengthening the ties between the youth and professionals in this field.

About our second hypothesis we concluded that the popularity of products belonging to the Committee of Agriculture and Food Economy is most likely based on the fact that they are not unique elements, people can encounter them in daily life. As a recommendation we would see it useful to organise study trips among students aiming to promote natural values and other elements via product-tying.

Summary

In our study we have inquired Hungarian and foreign students in Hungary about the image and characteristics of Hungaricums. We concluded that Hungarian students know significantly more about Hungaricums than foreign ones; therefore, a more targeted national marketing would be desirable, as well as the appearance of Hungaricums in the daily life of people (whether they are students or belong to other groups). In our opinion, it would be effective to

organise Hungaricum-themed days/weeks in institutions of higher education, which would contribute to the building of a more desirable country-image.

References

1. Bagossy L. (szerk.) (1996): Encyclopaedia Hungarica I. kötet (A - H). Hungarian Ethnic Lexicon Foundation, 762-765 oldal, Calgary 1996 (ISBN 0-9695894-0-9)
2. Gyaraky Z. (2014): a Hungarikum Bizottság titkára a Hungarikum Törvényről és a Magyar termékmegjelölés stratégiai elemeiről: www.elelmiszerlanc.hu (letöltés ideje: 2014. 02.28.)
3. Horváth Gy.- Fonyódi V. (2008): Határtalan hálózatok, MTA hírek, 2008. 06.02. internetes elérhetőség: http://mta.hu/mta_hirei/hatartalan-halozatok-57661/
4. Káposzta J. (2014): Területi különbségek kialakulásának főbb összefüggései GAZDÁLKODÁS 58:(5) pp. 399-412. (2014), ISSN 0046-5518
5. Káposzta J.-Nagy A.-Nagy H. (2016): The impact of tourism development policy on the regions of Hungary, Regional Economy. South of Russia 11:(1) pp. 10-17. ISSN 2310-1083
6. Káposzta J. -Ritter K.-Kassai Zs. (2015): Hungarikumok területi jelentőségének vizsgálata, különös tekintettel a pálinkára. Tér és Társadalom 2015. 4. 29. évfolyam. DOI: 10.17649/TET.29.4.2707 eISSN: 2062-9923
7. Kassai Zs.-Ritter K.-Káposzta J. (2016): Food hungaricums as endogenous resources In: Ritter K (szerk.): Economic and local aspects of rural development. 117 p. Gödöllő: Szent István Egyetemi Kiadó, 2016. pp. 96-107.
8. Nótári M. – Ferencz Á. – Berde Cs. (2009): Hungarikumok fogyasztói elemzése, Gazdálkodás, Budapest, 53: (5), pp. 433-439., ISSN 0046-5518
9. Ritter K. (2013): A hungarikumok szerepe a vidékfejlesztésben a 2014-2020-as vidékstratégiatükreben. pp. 64-69. In: Káposzta J. (Szerk.): A KKV-k szerepe és helyzete a gazdaságban és a Hungarikumok szerepe a területi fejlődésben és fejlesztésben (Gödöllő, 2013. november 28-29.) Gödöllő: SZIE GTK RGVI, ISBN 978-963-269-408-5
10. Tózsza I. - Zátori A. (2013): Hungarikumok, Corvinus Turizmus Kompetencia Központ Szakkönyvsorozat 1. Kötet, 9. oldal, Budapesti Corvinus Egyetem, Gazdaságföldrajz és Jövőkutatás Tanszék, Turizmus Kompetencia Központ, Budapest 2013 (ISBN 978-963-503-538-0)
11. Vidra-Szabó F. (2003): A használók elvárásának és elégedettségének kérdőíves vizsgálata a könyvtárakban, [49. évfolyam, 2003. 4. szám](#), Könyvtári Figyelő
12. Villányi L. - Tóth T. - Káposzta J. - Szénay L. - Molnár J. - Péter B. - Guth L. - Puskás J.- Kapronczai I.- Lehota J. - Szénay L. (2000): Agrárgazdaságtan, Budapest: Szaktudás Kiadó Ház, ISBN:963 356 319 4 242 p.
13. Tózsza I.- Zátori A. (2013): Hungarikumok, Budapest, Budapesti Corvinus Egyetem, Gazdaságföldrajz és Jövőkutatás Tanszék, Turizmus Kompetencia Központ, ISBN: 978-963-503-538-0
14. Török Á. (2013): Hungarikumok - Magyarország földrajzi árujelzői? - Az eredetvédelem szerepe a XXI. századi mezőgazdaságban és élelmiszertermelésben - a pálinka példájának tanulságai, Doktori értekezés, Budapest, Budapesti Corvinus Egyetem
15. A magyar nemzeti értékekről és a hungarikumokról szóló 2012. évi XXX. törvény, MAGYAR KÖZLÖNY. 2012. évi 42. szám, 8116-8122. oldal.

**EXAMINATION OF THE CORRESPONDENCE BETWEEN REGIONAL
DEVELOPMENT AND TOURISM IN THE SETTLEMENTS OF LAKE VELENCE**
A TURIZMUS ÉS A TERÜLETFEJLESZTÉS ÖSSZEFÜGGÉSEINEK VIZSGÁLATA A
VELENCEI-TÓNÁL

Wirth Gábor

PhD student

Szent István Egyetem, Enyedi György Regional Sciences Doctoral School

E-mail: gaborwirth@yahoo.de

Összefoglalás

Az elmúlt néhány évben számos olyan fejlesztés történt a Velencei-tó településein, ami a jövőben megalapozhatja a település turizmusát. A turizmust azonban a gazdaság többi ágazata nélkül nem lehet hatékonyan fejleszteni, ezért meg kell találni a kapcsolódási pontokat. Tanulmányomban a turizmus és területfejlesztés összefüggéseit vizsgálom ebben a kicsi, de mégis komplex területi egységben. A kutatási eredmények gyakorlati hasznosíthatóságát a vizsgált települések fejlesztésében érintett valamennyi cég, szervezet, vagy döntéshozó szempontjából is fontosnak tartom.

Abstract

Numerous improvements have been made in the settlements of Lake Velence over the last few years, which will lay a good foundation for the tourism of Lake Velence in the future. The tourism industry cannot be effectively developed without developing other sectors of the economy, so links should be found. In my study I analyse the connection between tourism and regional development in the settlements of Lake Velence, in this this small, although complex territory. The results obtained during the research can contribute to the creation of the future development concept.

Keywords: regional and tourism development, Lake Velence

JEL besorolás: Z32

LCC: G200-336

Introduction

In the tourism of Lake Velence – which belonged to one of the most successfully developed holiday resorts in the 1980s – there has been a notable decline due to the fewer guest-nights, the less average time of staying, the setback of camping tourism, which had been flourishing since the 1960s and the continuously deteriorating conditions of tourism infrastructure.

Several institutions, the local government and businesses deal with the problems of this region. In recent years the role of local developments has grown, as bigger local investments and the activity of TDM associations show.

Aims, methods, sources

The aim of this study is to introduce the connection between tourism and regional development in the settlements of Lake Velence. I consider the practical use of the research results in the development of the examined settlements important from the point of view of every company,

association, or decision-maker. In my opinion, the efficient operation of townships can have a big influence on the settlements of Lake Velence, so this research discusses the settlements of Gárdony township, with emphasis on those seven settlements – Gárdony, Kápolnásnyék, Nadap, Pákozd, Pázmánd, Sukoró, Velence – which have obvious tourism functions as for accommodation of commercial and private and guest turnover.

The use of references and statistics data formed the basis of my research, with special attention to KSH and TeIR sources. For analysing the demographic and economic processes I used the Geomarket GIS software.

This study covers the following, considering the meeting points of tourism and regional development in settlements at Lake Velence:

- Analysing the migration in the settlements of Lake Velence is important when we want to examine the relationship between regional development and tourism. This migration has a considerable impact on the local settlement structure and society as well as on local economy and tourism.
- Due to the results of the system-theoretical research, I consider tourism a complex, intersector and an open system, so I examined the possibilities between the economic functions of Gárdony township settlements and also the co-operation of tourism and other branches.
- Given that the determining function of the settlements at the Lake is tourism, the tourism suprastructure and seasonality probably influence the whole local economy. The small retailers outnumber the bigger businesses in this area. These enterprises are very sensitive to economic changes and processes, so I relied on their experiences and impressions when examining the settlements at Lake Velence, the operation of their local economy, its state and the possible development. I carried out my research in questionnaires with retailers of the Lake in towns like Gárdony, Velence, Sukoró, Pákozd and Kápolnásnyék, which is closely connected to Velence. I enquired 60 owners of retailer units including ones that deal with hospitality. According to TeIR database, the number of shops in the above-mentioned 5 settlements is shown as follows:

Type of shop	The number of shops
Retailers	300
Restaurant and buffet	180
Groceries	10
Bottled-drink shop	10
Sports shop	15
Confectionary	28
Bookshop	1
Clothes shop	19
Household shop	12
Total	592

Table 1. Type and number of retailers in the settlements of Lake Velence.

Source: private editing according to TeIR data.

The statistics shows that the examined retailer units are of a total of 592, from which the 60-person, over 10 percent sampling lead to a representative, reliable result. The 60 questionnaires were completed in the presence of shopkeepers and owners. The survey contained 12 questions about local economy, the retailers' connections, and the state and influence of tourism. This research took place between 16 July and 9 August, on weekdays, weekends and bank holidays, in the main tourism season.

During this research I interviewed those persons and enterprises who determine the economic development of the settlements of Lake Velence.

The status of Lake Velence settlements and the role of regional development in the view of specialist literature

The biggest settlement of Lake Velence is Gárdony, which gained the town rank in 1989. The "Capital of Lake Velence" consists of three settlements: Agárd, which has been a special holiday resort from the 1930s; and Dinnyés, which lies at the junction of Dinnyés-Kajtor canal. Gárdony belongs to those 9 town ranked settlements in Hungary whose "leading and only function is tourism (this is 4.5 % of our towns)" (Beluszky, 2003: 424) The originally agriculturally functioning towns, Gárdony and Agárd, became towns due to tourism. The appearance of tourism reformed not only the face of these towns but also their economical structure. Gárdony, as a holiday resort, is a dynamic element of Hungarian towns, the number of entrepreneurs is high here, the number of population is growing, the town's role is gradually more and more important. (Beluszky, 2003).

The other significant settlement in Gárdony township is Velence, which was declared to be a town in 2004. To gain this rank, the settlement's tourism function played an important role. The specialist literature claims that Velence has few "town-like" features on the basis of its role in the settlement system and its functions as a town, as well as its visual appearance. (Beluszky – Győri, 2006). When discussing the tourism role of Lake Velence, we have to mention that among the most important holiday resorts Lake Velence has the fewest settlements. (Aubert, 2011) Suburbanization and the growing importance of tourism have changed the size and structure of the towns at Lake Velence. The built-in territories of the settlements are linked up today. (Tamáska, 2006)

Many authors working in the field of tourism and regional development emphasise that tourism can play an outstanding role in local and regional development. Without proper terms and conditions it is impossible to make tourism and generate tourism income in every settlement but "with the help of tourism those resources can be used that would be neglected anyway" (Lengyel, 2004: 59), so when elaborating the development concepts, the advantages and disadvantages of tourism in the given settlement should be taken into consideration. The meeting points of different types of tourism and agriculture are well known today, however this type of development can be efficient only with proper infrastructure. (Lengyel, 2004). When examining the relationship between tourism and local employment, creating workplaces can be possible only if we take the economic, social and environmental conditions into account, as well as considering the labour market.

Results

The relationship between population change, economy and tourism

I examined the population change in Gárdony township with the help of TeIR data and Geomarket GIS software.

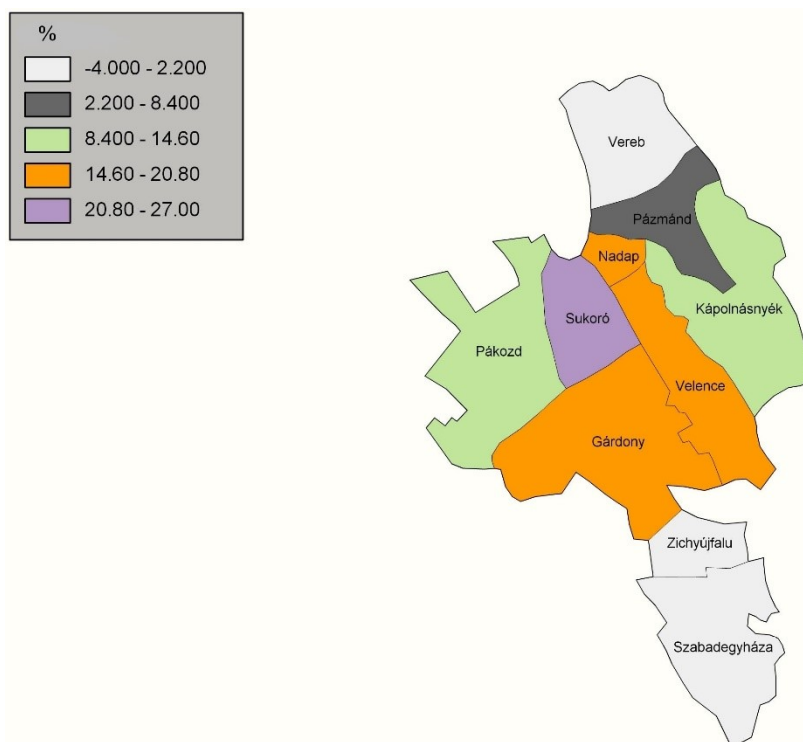


Figure 1: ratio of population change in the settlements of Gárdony township between 2004 and 2013.

Source: private editing, Geomarket software and TeIR data.

Figure 1 shows the population change within a decade between 2004 and 2013 in the settlements of Gárdony township. Despite the European and territorial demographic trends, population growth can be seen in these settlements. The most salient settlement is Sukoró, where the population had grown by 27.53 % by 2013, comparing it to the year of 2004. This fact supports the tendency given in specialist literature: the majority of Lake Velence settlements are attractive destinations for those who would like to leave cities. Many facts explain the population change of this settlement: the advantageous transport and geographic situation (M7 motorway, closeness to Budapest and Székesfehérvár), attractive environment and the suburbanization process.

During the examined 10 years the population of Velence grew by 15.74 %, and of Gárdony by 17.5 %. The No 7 main road – which runs through these two towns – offers quick travel for not only tourists but also for locals because it gives the possibility for them to commute to workplaces or schools. The population growth in most of the settlements of Lake Velence is caused by migration as seen from the demographic data of KSH and from the interview with the mayor of Gárdony. István Tóth, the mayor of Gárdony, states that “in the past one or two years the population of the area has grown with 150-200 inhabitants annually. In general, mostly young families move to Gárdony from Budapest and the number of elder couples is also significant, they make their weekend houses insulated and they move there. The leaders of the town expect more people to settle down here due to the development of rail transport. (Tóth, 2013) Before 2002 Pákozd used to be an ageing settlement with 2500 dwellers but by 2013 this situation had changed and the number of official inhabitants was over 3300. Now we are talking about a youthful settlement, which is proved by the number of newborns, 40-45 each year. However, there are other factors that form the basis of the new inhabitants. According to the Mayor, this basis is rooted in “the closeness of workplaces and their existence, and also the

advantageous circumstances". (Takács, 2015) People move to Pákozd from the neighbouring areas and especially from Székesfehérvár. As for their social status, mostly the upper middle class move to Pákozd. (Takács, 2015) The population change rate in the examined settlements is in close relationship with the newly built 4- and 5-bedroom flats. In Gárdony 198, in Velence 138, in Kápolnásnyék 78 four and multi-room apartments were built between 2005 and 2013; Pákozd, which is accessible from highway M7 was attractive too with its 65 newly-built apartments. (www.teir.hu, 21.09.2016) This fact also shows that mostly young couples and families, as well as the elderly who make their weekend houses suitable for the winter period choose to live in the settlements of Lake Velence. Their increasing presence means new demands for retailers and service suppliers.

The economic functions of Gárdony township settlements

I examined the economic structure of Gárdony township settlements by the TeIR-registered enterprises in 2013.

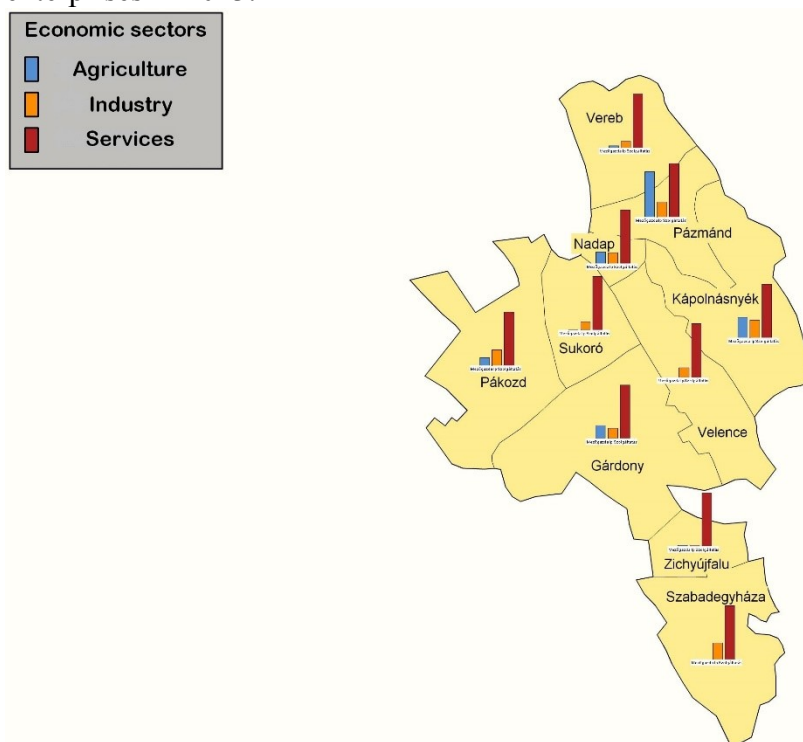


Figure 2: Ratio of employment in the economic sectors in the settlements of Gárdony township, 2013 (%).

Source: private editing by Geomarket software.

In the view of the township data it is seen that besides the activities in the tertiary sector, the traditional agricultural function determines the life of some settlements. In Pázmánd, Kápolnásnyék, Nadap, Gárdony and Pákozd the number of people working in agriculture is quite high. The area has a very advantageous climate, its soil is perfect for quality agricultural production, and these facts could be important parts of the future development plans. The accommodation and hospitality industry have a crucial role mainly in the settlements near to Lake Velence. Moreover, the service sector in the background settlements also plays a conclusive role and so these areas can have the opportunity to join the tourism of Lake Velence.

The number and activity of the businesses in the tertiary sector is determined by the good transport infrastructure and the local features, besides the tourism role.

In those settlements that are situated farther from the Lake the agricultural sector is smaller. In Zichyújfalu, where the population has been decreasing, the agricultural and industrial activity nearly vanished (2-2%), in Vereb, where the number of population is stagnant, the role of the primer and secondary sectors is little. These settlements have worse transport accessibility than those that are near or just by the Lake. However, the agricultural function is present in all of the settlements of Lake Velence because of the good climate, soil and geographical makings. In 2002 the Agárd Pálinka Brewery was built in the Steiner Farm as a new investment, and it has won several international prizes. (www.agardipalinka.hu, 21.09.2016)

Tourism and economic development

As seen from the interview with the mayor of Agárd, seasonality refers not only to tourism but also to the whole economy of the area. Lake Velence is the main tourism attraction in this region and it attracts quite a big number of tourists. This leads us to suppose that seasonality has a great impact on local economy as well. The influence of seasonality on local businesses formed a part of my questionnaire too, and it helps to form a picture about the relationship between tourism and the local economy.

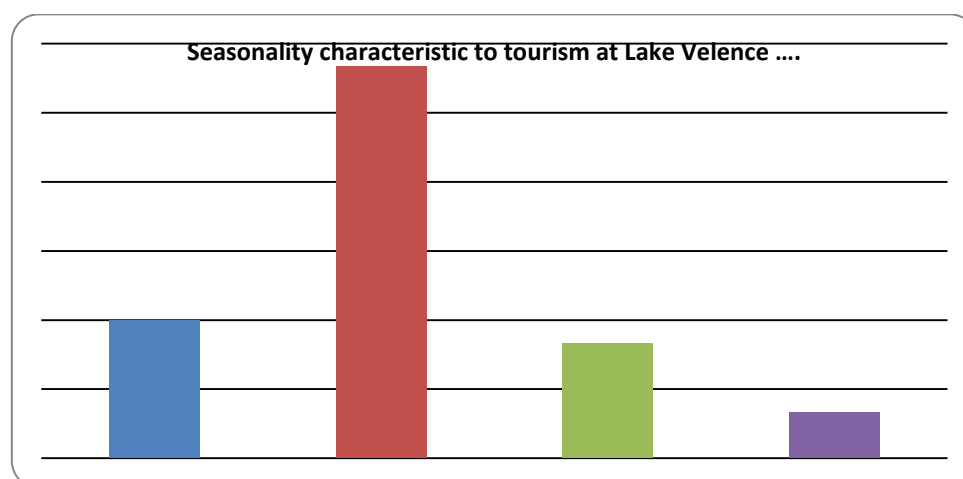


Figure 3: The influence of seasonality on the small businesses at Lake Velence.

Source: private editing on the basis of my own reearches.

Seasonality influences basically 20% of small businesses at Lake Velence (so every 5th), significantly 56.7 %, to a small extent 16.7 %. Only 6.7 % of the interviewed think that the seasonality of tourism does not influence their activities. This shows that the success of local enterprises is in close relationship with the results of tourism developments.

Tourism has a significant role in the society and economy of Lake Velence and this is the reason why I deal with this branch as a special field when examining the economy development possibilities.

Besides the fact that many people move from the noisy capital to the calm Gárdony, Velence, Pákozd, Sukoró or Pázmánd, there exists a “non-classical” tourist crowd, the “weekenders”, who spend their weekends or free-time in these settlements. Relatives, friends obviously do not pay for the accommodation, but they spend their money and time – together with their hosts – locally and on sights in the area. Among the number of flats, the number of weekend houses

varies considerably. According to TeIR 2011 data, in Pázmánd there are 893 flats, of which 15 % are weekend houses. Gárdony has a higher percentage: 62.6 % (Michalkó-Rácz, 2011). There are big differences in the tourism functions of the settlements at Lake Velence. These determine basically the role of tourism in the regional development. Gárdony and Velence, of town rank, can generate more visitors. This is proved by the number of guest nights and guests. The other lakeside and background settlements of some tourism functions have little role in the tourism of the area.

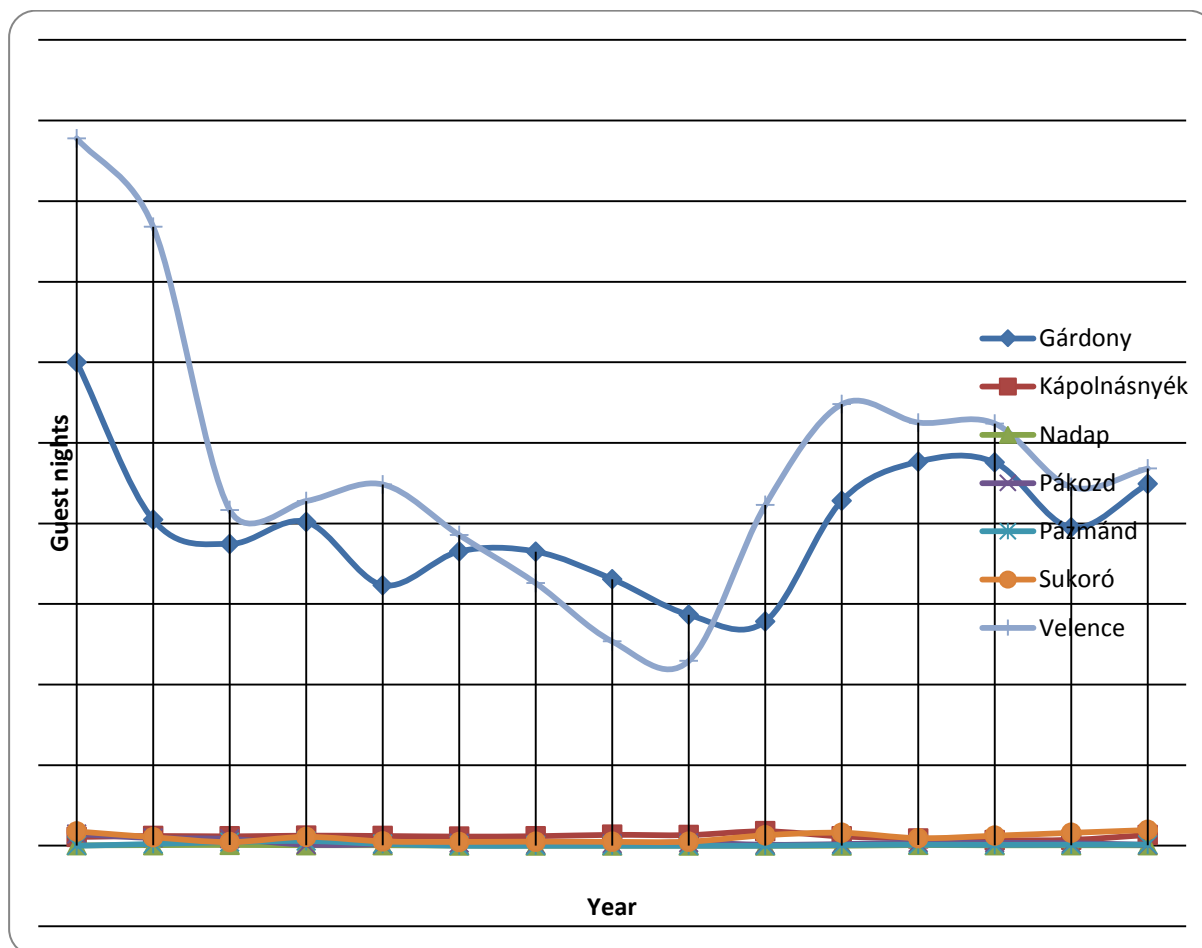


Figure 4: the number of guest nights in the settlements of Lake Velence

Source. own editing according to TeIR data

In 2009, the busiest year in Kápolnásnyék (virtually connected to Velence), 3585 guest nights were counted. This number is well below the amount of guest nights in Velence (84559) and Gárdony (55693), although in these towns the year of 2009 was not the best. In the tourism of Nadap and Pázmánd the lack of accommodation was the problem. Between 2006 and 2011 in Nadap and between 2005 and 2010 in Pázmánd there was not a single commercial or private type of accommodation. The number of guest nights decreased between 2000 and 2014 from 2901 to 220. This result shows the need of tourism development.

The first years of the 21st century indicate a significant downturn in the tourism of Lake Velence. Between 2000 and 2001 the number of guest nights lessened in Gárdony and Velence. This phenomenon reached its lows in 2008 and 2009, possibly partly because of the recession in the World's economy. The renewed and enlarged Agárd Thermal Spa opened its gates again in 2005 – supported by the Széchenyi Plan. A new indoor wellness department was added to

this spa in 2008. (Vitek, 2009) Guests visit this spa mostly from Székesfehérvár and Budapest and its suburbs. (Szigetvári, 2013) The next years brought an increase in the tourism palette, which was consciously widened. The number of guest nights in the Hotel Vital Nautis and the Velence Resort&Spa show this development.

In 2011 73,5% of the hotel guests (16015 people) stayed in wellness hotels in Gárdony. 84.66% of the hotel guests (31847 people), that stayed in Velence chose Hotel Velence Resort&Spa. (www.teir.hu, 21.09.2016)

In the 20th century the bathing town character was typical of the Lake, as the most important attraction. Its beaches and weekend houses were popular. At the end of the first decade of the 21st century the emphasis was on thermal and wellness services along with some extras, like local gastronomy. The Sport Beach, the Agárd Thermal Spa, the Hotel Vital Nautis, the Velence Resort&Spa, the Velence promenade, the Agárd Pálinka Brewery, L. László Simon's Wine House and the Pázmánd Borárium unquestionably determine the tourism of Lake Velence. (Sárkány, 2013)

The new bicycle road, and the Velence-lake Gate project (which met a lot of difficulties), the Velence promenade and the free beach lure numerous guests to Lake Velence, although their number cannot be seen by the guest nights. This is because of the good transport system – the one-day visitors come mainly from Budapest and from Székesfehérvár. They visit typically Gárdony and Velence.

Local tourism development focuses on the lengthening of time of staying. However, if we take the history of tourism at Lake Velence into consideration: from the 1970s there was a boom in beach visits, the perfect accessibility from Budapest and Székesfehérvár, which is getting to be even better due to rail reconstructions and so providing less travel time – this time of staying cannot be extended. This is supported by the data from 2014, when the average time of staying in Gárdony was 2.12, and in Velence it was 2.20 days. The farther background settlements, which are important village/rural tourism areas, this time is 2.56 days (Pázmánd) and 2.68 days (Sukoró). (www.teir.hu, 21.09.2016)

Besides the local governments, several associations deal with tourism and economy development in the Lake Velence area. Gárdony and Velence have their own TDM body, the Okos Régió Klaszter (Clever Region Cluster) aims to work on a “local brand” and international economic connections. To reach this goal the following conditions should be fulfilled: “The success of clusters depends on their self-organising ability, the participation of partners, and also the successful learning process. The strong, efficient institutional environment plays an important role in the development. These statements raise the importance of incubation in regions of early cluster phase or of weak critical mass. Also, institutions connected to regional economy are essential to coordinate the innovation process.” (Lux, 2013:69)

As the results of the survey show, this idea is not yet totally known and supported in the region of Lake Velence. 52 % of the examined small businesses do not have any information about the clusters and they do not think that cooperation with small businesses of the same branch is important and only 3 % of asked are members of a cluster.

It is very essential to know the needs and imaginations of those who live in settlements to be developed, and to know all this is crucial to build up a development concept. Developments based on tourism have to be harmonised with the need of creating liveable circumstances. (Tóth, 2014) 46.34 % of entrepreneurs would develop the local economy with the help of tourism, 9.75 % see a potential in good marketing, and also 9.75 % see the possibility of development with constraining the activities of multinational companies. Besides these, even the specialist literature emphasises that we should not make a mistake with concentrating only on tourism, neglecting other activities that contribute to the sustainability of the region. Developing tourism is “only a sub-system of the whole circle of problems in developing the countryside”. (Goda,

2013:77). This is a very important question at Lake Velence because its regional economy has depended unquestionably on tourism from the 1970s.

The leaders of town Gárdony, together with the entrepreneurs, have close working partnership with the local government and MPs. However, there is no any association especially dealing with economy or regional development in Gárdony. The local government work with architects, economists and civil associations besides their own administrative staff. The Mayor of Gárdony says that Pákozd, Sukoró, Velence and Gárdony – these four lakeside towns – cooperate with one-another in numerous projects, for Lake Velence can be “sold” only as one, not as different settlements. We would like to achieve that the settlements would not provide the same tourism offers, rather they should provide high-quality special ones. The economic-social examination of the lakeside towns supports the fact that the initiation referring to only these towns is not able to develop the whole region, because it neglects the background settlements with their connection to the lakeside towns. Public transport is poor in case of Pázmánd and Nadap, and the tourism and catering facilities are rare. There are two direct trains a day from Pázmánd to Székesfehérvár and people have to change trains at Kápolnásnyék in they want to travel to Budapest.

Local winemakers have discovered the potentials of wine-tourism in Pázmánd and at Lake Velence. Wine-tasting tours are very popular with wines from the local vineyards.

Besides wines, more different agricultural products can be introduced in the system of tourism. The Lake Velence region is perfect for agricultural production, but it has no “local brands” comparing it to Lower-Austria, where local brands are closely connected to tourism. Local accommodation and restaurants are full with local products, creating “regional values”. (www.noe-laendlicher-raum.at, 20.09.2016)

As mentioned in the previous chapter, Borárium is a good example for how to protect local wines and it can help in creating a local brand. So the next step in the development of local tourism could be that there, on the spot, a system of market for agricultural products for tourists in Pázmánd should be created. This system has had roots here already: Natúrkosár (NaturalBasket), which became independent from Szatyorközösség (BasketCommunity), is based on the commerce of home- and free-range products, and trust plays a very important part in this system. The “exchange” takes place at certain times in Budapest, and so the connection between Pázmánd and South-Buda, Budaörs, Budafok, Érd Diósd and with some more towns in Pest county becomes tighter.

It is important to liven up and widen the scope of the domestic and international export of agricultural products, but it can be possible only if there is enough quality accommodation in the country in the system of village tourism.

The concept of ecotourism should be defined precisely when we are talking about development. The Hungarian specialist literature calls tourism aiming the values of nature, ecotourism. On the contrary, the German specialist literature makes a distinction between “natural tourism” and ecotourism. (Gyuricza 2008: 44.) This is important because the National Regional Development Concept (Országos Területfejlesztési Konceptió) states that “preserving local values and providing advantages for rural communities” can be carried out only with harmonising economic and social functions in practice. These “meeting-points” are important to highlight. In German and Austrian specialist literature agriculture, gastronomy, tourism and ecotourism correlate with each-other, their eco-restaurants offer local agricultural products and they optimize the number of tourists visiting the given destination.

Equestrian tourism could play an important part in the background settlements of Lake Velence. Besides the advantageous features of the region and our traditions we should develop this kind of tourism because this activity can be combined with other different tourism types such as village tourism, sports tourism or eco-tourism.

Summary

Summarising the results of the research we can state that the settlements in Gárdony township do not show a uniform picture as for demography, economy and social changes. This is because tourism has not changed the economic structure of these towns equally. The present development concept aims to widen the number of accommodation and to lengthen the time of staying. Associations dealing with tourism would like to develop many tourism types at the same time but it is hardly possible due to the lack of enough human and financial resources. Instead, we should find priorities that can be proved by research. Also, the problem can be that too many associations deal with this small but complex region, very often independently from each-other. Recently there have been examples of successful projects, like the bicycle road, but most of them have been individual results and they have been carried out without the mutual development of the settlements. To develop the Lake Velence region, a certain association with its own power is missing. The number of complex tourism products is few, or not available, and this is a national phenomenon (Pupos, 2007). This fact reduces the chances of Lake Velence to become a successful destination.

The above-mentioned facts show that the Lake Velence region has to wait for the breakthrough. Gárdony and Velence – the two settlements with town-rank – have the biggest responsibility in elaborating the future developments. The most important questions of the future will be if the TDM bodies, who have little potential, and the different regional associations will be able to work out a proper system approach, a uniform and adequate concept.

The future developments should refer to the background settlements of the lake too, to become parts of the tourism system here. The different functions should be developed together with the most dynamic and seasonal branch, tourism. The agricultural sector can join tourism and hospitality with local products. All in all, we can state that the settlements of Lake Velence and Gárdony township can be marketable only with a pre-planned, long-term concept, with a product range of sustainable tourism and economy, and, last but not least, with an association which can coordinate different economic branches. The breakthrough of tourism of Lake Velence is to be waited for because there are such infrastructural areas which cannot be modernized by local power, tenders, local government subsidy and entrepreneur backing.

References

1. Aubert A.: (2011): A turizmus területi lehatárolásának kérdései. In: Dávid L. (szerk.) (2011): Magyarország idegenforgalmi régiói. Pécs, Pécsi Tudományegyetem, 28-40 p., 216. p. ISBN: 978-963-642-432-9
2. Beluszky P.: (2003): Magyarország településföldrajza. Budapest-Pécs, Dialóg Campus Kiadó. 568 p., ISBN: 9789639542013
3. Beluszky P.- Győri R. (2006): Ez a falu város. (Avagy a városi rang adományozásának gyakorlata s következményei 1990 után). Tér és Társadalom, Vol. 20. No. 2. 65-81 p., ISSN: 0237-7683
4. Goda P. (2013): Fenntarthatóság a vidéki területek fejlesztésében. In: Tóth T. (Szerk.): Tervezési módszerek a térségi programozásban. Debrecen, Debreceni Egyetem, AGTC. 76-78 p., 181 p., ISBN: 978-615-5183-78-2
5. Gyuricza L.: (2008): A turizmus nemzetközi földrajza. Budapest-Pécs, Dialóg Campus Kiadó, 319 p. ISBN: 9789637296284
6. Lengyel M.: (2004): A turizmus általános elmélete. Budapest, Kereskedelmi és Idegenforgalmi Továbbképző Kft., 524 p., ISBN: 9789636372378
7. Lux G. (2013): Kritikus tömeg alatt: a fejlesztési együttműködés lehetőségei a kisebb nagyvárosokban. Tér és Társadalom, Vol. 27. No. 4. 52–74 p., ISSN 0237-7683

8. Michalkó G.: (2004): A turizmuselmélet alapjai. Székesfehérvár, Kodolányi János Főiskola. 218 p., ISBN: 963-9558-22-2 ISSN: 1786-2310
9. Michalkó G. - Rácz T.: (2011): Egészségturizmus és életminőség Magyarországon: Fejezetek az egészség, utazás és jól(l)ét magyarországi összefüggéseiről. Budapest, MTA Földrajztudományi Kutatóintézet, 179 p., ISBN: 9789639545342
10. Pupos T.: (2007): A projekttervezés lényege, alkalmazásának fontossága és sajátosságai. In: Cser J. -Tóth T. (szerk.) (2007): Területi és projekttervezési ismeretek. Debrecen, Egyetem, Debreceni Egyetem Agrár- és Műszaki Tudományok Centruma, 69-129 p., 189 p., ISBN:978-963-9732-77-3
11. Tamáska M. (2006): Hagyományos és modern falusi lakóházak örökségszociológiai vizsgálata. Szociológiai Szemle 2006/4, 36-62 p., ISSN: 1216-2051
12. Tóth T.: (2014): Helyzetfeltárás és stratégia. In: Tóth T.-Káposzta J.: (2014): Tervezési módszerek és eljárások a vidékfejlesztésben. Elmélet. 21-29 p., 163 p. ISBN: 978-963-269-407-8
13. Vitek G.: (2009): Gárdony. Agárd, Dinnyés és Gárdony története a kezdetektől napjainkig. Dinnyés-Gárdony, Gárdony Város Önkormányzata, 326 p., ISBN: 9789630663069

Interviews:

14. Sárkány M., (31.06.2013) manager of Clever Region Cluster (Okos Régió Klaszter). Interviewer: Gábor Wirth
15. Tóth I., (19.11.2013), the mayor of Gárdony. Interviewer: Gábor Wirth
16. Takács J., (10.06.2015), the mayor of Pákozd. Interviewer: Gábor Wirth
17. Szigetvári O., (12.11.2013). marketing-manager of the Spa and Thermal Bath Agárd (Agárdi Gyógy- és Termálfürdő). Interviewer: Gábor Wirth

Electronic sources:

18. webpage of Niederösterreichische Charta für ländlichen Raum. Link: www.noe-laendlicher-raum.at (Date of search: 20.09.2016)
19. webpage of Agárd Pálinka Brewery. Link: www.agardipalinka.hu (Date of search: 21.09.2016)
20. database for settlement development: www.teir.hu (Date of search: 21.09.2016)

STRATEGIC REWARDS - A CASE BASED STUDY**Sakshi Gupta¹, Amit Sharma PhD²**¹head (HR), ²associate professor (economics)¹RocSearch, Noida, Delhi Ncr, ²College of International Business, Zhejiang Yuexiu

University of Foreign Languages, China

E-mail: sakshi.gupta@rocsearch.com, amsfga@hotmail.com

Abstract

Talent has won 'The war for talent'. The war is caused by the continuously increasing demand-supply gap for skilled workforce. Consequently, organizations face difficulty in attracting and retaining talent. Talent market is highly dynamic, since new disciplines of knowledge and skills are continuously emerging due to explosive growth of knowledge. It is resulting in rapidly changing technology and preferences and priorities of workforce in the midst of shortages. This necessitates appropriate reward system but in practice very few organizations offer attractive value proposition to their workforce. Most organizations still adhere to the conventional reward system.

The traditional Rewards Management assumes money, and cash components to be the strongest motivator and the best performance incentives for employees. Higher wages/rewards have a close association with efficiency/productivity and employee turnover rates. Neo-classicists postulate equality between wages and the marginal product of labor. Higher-wages help in facing short supply of talent.

Neo-classicists argue that the 'Total Factor Productivity (TFP)/Multi-factor Productivity (MFP)' depends on investment in human capital; education and skills are the drivers of productivity of labor. It implies that the companies, especially service providers, which use manpower as the pivot, should particularly invest in human capital.

This study also considers rewards as the main driver of high performance; so the companies should focus on satisfying the needs of all the employees by balancing extrinsic and intrinsic values; which is based on strategic reward system. Further, the Rewards Strategy, Business Strategy and external environment should be aligned to ensure sustainable results. Outcomes tend to diverge from desired goals if business and rewards strategy are not well aligned. 'Strategic Rewards System' does not emerge in one go it evolves if the above conditions are satisfied.

Therefore, the study traces the historical evolution of 'Strategic Rewards System' by review of literature. This furnishes the rationale for the case study based on a Small Medium Enterprise; it provides evidence for the choice of the "Strategic Rewards System" by the organization under study. The case study assesses the relation of reward strategy with the organizational performance. The study concludes that a well-designed and a well-executed Strategic Rewards System reverses employee turnover and improves performance without a lofty budget.

Keywords: Strategic Rewards, Productivity, Retention, Human-Resource**JEL classification:** J24

Introduction

Traditionally, emphasis has been on monetary rewards to employees, since the companies have relied on high pay to attract and retain talent. However, pay is not the only important factor, this is borne out by the fact that companies, which pay exorbitant salaries to their employees, do not always have a better Price-Earnings (PE) ratio as compared to their competitors and the employees will not like to leave such companies. Further, Small and Medium Enterprises (SMEs) would never be an attractive employer due to their budgetary constraints. As against the traditional reward system, strategic reward system focuses on job satisfaction. But the job satisfaction crucially depends upon (a) job security; (b) career advancement opportunities; (c) package and work environment. Besides, retention also depends upon job satisfaction. Fulfillment of the above condition attracts talent and helps in its retention (Prakash and Bhati, 2007). However, this holds true provided that one does not face employers' market where supply exceeds demand, in that case, employees will hesitate to be reluctant to leave their jobs even when they are paid less than their marginal productivity or prevailing market rate in such a market. Experience of 2008-09 supports this when the worldwide economic slow-down prevailed and numerous employees got pink slips. For averting that eventuality, several employees agreed to work on lower wages/salaries to retain their jobs. Job security becomes crucial for the workforce in that state of the market.

Business leaders and HR professionals are well aware of the concept of Total Rewards; in simple terms, it means a portfolio of monetary and non-monetary rewards. An important aspect of the portfolio is the determination of the optimal mix of these two types of rewards. But, most professionals still emphasize cash rewards to engage employees. Cash rewards are a necessary, but not sufficient condition to attract and retain talent; only an optimal mix of monetary and non-monetary rewards can retain and engage the attracted talent and push up the organizational performance. Performance may be measured in several alternative ways. One way is to determine the marginal physical product and its money value in the market to determine the reward to the workforce. But the marginal physical product depends on the rate of returns under which production takes place and the price of the product in the market. If it is assumed that the company produces at its optimal level under constant returns to scale, then, change in output will not alter productivity, and hence, the rewards to the workers. This highlights the importance of the state of the market and the internal conditions of operations of an organization. Therefore, the uniform reward system for all companies and under all circumstances cannot be a universal remedy.

According to the findings of AON Hewitt (AON is a company and a leading global provider of risk management, and human resources solutions) recent survey, all the 750 companies (medium to big) surveyed agreed that Total Rewards is an excellent management tool to improve organizational performance; 'Total Rewards' portfolio absorbs their largest investments. But 60% organizations described their engagement levels as low or converging downwards. This raises the question: if results are so abysmal for organizations with relatively bigger budgets, then can a Total Rewards portfolio ever be an answer for Small and Medium Enterprises (SME's) to determine their business outcomes?

In view of the importance of operational conditions highlighted above, it may be hoped that above stated outcomes are not related to reward system of these companies; it rather reflects the state under which production takes place. This is supported by the fact that some of the progressive organizations successfully embraced the system of Total Rewards and focused on the intangible rewards as an equal, if not more important, way of rewarding employees. The

outcomes of their business operations controvert those of 60% companies of the above mentioned survey. For instance, Google implemented the policy that allows employees to bring their pets to work. It is one of their proprietary and unique ways to attract, retain and motivate employees who own pets. The results of Google were not adversely affected by this.

The case study on redesigning of the Rewards System of a medium sized enterprise, XYZ Private Limited (name changed), has been presented to help us to understand non-traditional ways of rewarding employees for maximizing business value within the limitations of costs/budgets.

Case of XYZ Private Ltd.

XYZ Private Limited faces certain constraints, which are adversely impacting the profitability of its business. The consultative board (consisted of external experts/consultants engaged by XYZ for redesigning the rewards system) is working in tandem with the management and the employees of the firm to study the current rewards system, identify gaps, redesign the system and evaluate its effectiveness.

The new rewards system has been designed, keeping in mind the budgetary-constraints of the medium sized enterprise under study. The rewards system largely leverages non-monetary elements of rewards to enhance employee performance and business results within the given budgetary constraints. The system has been in operation and initial findings suggest a successful start and a promising future.

Objectives of the Study

The following are the specific objectives of this case study:

1. To study the business context and existing rewards system for identifying inefficiencies in the reward system;
2. To design a cost-effective total rewards system that helps the organizations overcome current challenges in recruitment and Retention and pushing up the organization's performance;
3. To identify whether the rewards system is effectively aligned with the organizational objectives for sustainable business results

Sources of Data

The data or the information has been collected from the following primary and secondary sources:

1. Seminars/workshops: Workshops conducted by renowned consulting firms that are pioneers in "Total Rewards" have been used for some ideas.
2. Industry experts: We are grateful to Mr. Indranil Gupta, a consultant with a private sector company, for his advisory support in building our understanding about this concept and being the sounding board for brainstorming solutions and ideas whenever he was approached.
3. XYZ Private Limited: It is a real entity, privately owned, medium sized, multi-national company, which is headquartered in Europe with delivery operations in northern India. In this case it is being referred to as XYZ private limited. The data/information presented in the case study is proprietary information of the organization. The data was collected through interviews and reviews of past records of the company.

4. Related reports and articles retrieved from the internet, details of which are included in references.

Case method as our base

Sociologists and anthropologists evolved case method of study and research. Rahul Sanskritayan, S.C. Dube and Elvin Verrier used case method to study numerous tribes of India. In the process Zirba tribe of Andaman and Nicobar Islands was also discovered. The tribe offers a unique case, which is not replicable from any population except the case itself. A non-replicable case is generally considered to be unfit for generalization by common methods of research. Even otherwise the most critical limitation of case method is its amenability to generalize the findings derived from the analysis of all facets, aspects and facts of the case.

Two types of cases are, therefore, distinguished from each other: (i) Such cases which are generic and may easily be replicated from the population from which the given case is drawn. These cases are typical or representative of the population. It may also be treated as an average case in statistical jargon; and (ii) Typical cases, which are unique and non-replicable. Such cases are difficult to be generalized.

It is noteworthy that case method is analytical rather than statistical, so logic is used to derive general inferences from premises. But there are three methods or approaches for generalization: Deduction, Induction and Abduction. Deduction much like method of experiment; involves deduction of testable consequences from hypotheses. Then the findings expected to flow from theory are compared with evidence furnished by experiment or the case. If the premise on which a theory is based, are valid then theory is also true and valid. (Stake 1995; Johansson, 2013)

Induction uses logic or reasoning from common facts of the replicable cases. It is assumed that if the theory is valid for a given case, it will hold true for all cases of this category drawn from the same population. As facts are facts and a part of reality, if theory and its premises are consistent with the facts of the cases, then the theory is validated. But each case of non-replicable category is population by itself. Each trait, which differs from all other traits of the case itself, offers an inference, which may be treated both as the premise of its own theory. Generally, none of the traits of such cases shall be associable with any trait of other replicable and non-replicable cases. Analysis of such cases may be amenable to method of abduction. Abduction treats its own premise as its conclusion/inference. Method of abduction is used if some new but unique facts, say C, is discovered. But researcher trusts that A is true, and hence, it holds in conjunction with C. Thus, if A holds, C will automatically follow as its consequence (Johansson, 2013). The strategy reward may be treated as the new facts of human resource award fixation theory. But, several companies other than XYZ have experimented with strategic reward strategy though some have successfully obtained the benefits while some did not. Therefore, strategic reward system can be treated as some unique fact like C which is associated either with A-success, or B-failure. So, it may be concluded that if A holds, C shall be associated with A as its consequence. This is as if we know the consequence A and we seek to discover C as its cause. But the holding of A true relates to certain conditions to be fulfilled by a company. As strategic reward system is no more confined to one or two companies in business world, it cannot and should not be dismissed as a queer fact of business. Therefore, it may be amenable to both deductive and inductive methods of research. (Prakash, 2007)

Review of Literature and Rationale of the Study

In this section, we present the review of literature and outline the rationale of the study. The first section of review of literature outlines the importance, utility and implications of reward system for human resources. The second section deals with existing literature on 'Total Rewards System'; the last section titled 'Rewards and Performance' traces the literature linking relationship between rewards and performance. The case study in the following sections presents the implementation and results of 'Total Rewards System'.

Rewards; Importance and Utility

In the early stages of Industrialization, worker was treated as a machine in the production line (Gheselli, 1964). But T.W. Schultz made seminal contribution to highlight the role of human capital in growth of the economy and productivity of business. E. F. Denison's estimate highlighted that 42% of growth of Gross Domestic Product (GDP) and 28% of growth of per capita GDP of USA were accounted by investment in human capital during 1905-1956. Prakash estimated that investment in education contributed 3% of total GDP in 1988; which was only 0.74% in 1961 in India. Theoretical and conceptual thrust underlying such findings is that 'Man' is as much capital as equipment and machines. Therefore, the satisfied workers are a necessary condition for improvement of efficiency and performance of businesses. But what is workforce's satisfaction? Just as consumers' satisfaction is the utility or value in use, 'workforce's satisfaction is value in employment'. Just as 'value in use' is distinguished from the 'value in exchange' for consumption, 'value in employment' is distinguished from the 'factor rewards of employees in the market place'. But this concept has got two distinct aspects: value in market place stands for the wages/salaries commanded by workers and paid by employers. But value in employment refers to the job satisfaction of the employees at the place of work. Value in job for the employer may stand for the performance/efficiency of performance of the organization in relation to its business objectives. Thus, value in employment may be related to job satisfaction. Job satisfaction may be defined as value in work or occupation as distinct from the value in job market. 'Value in Job' to the employer is reflected by the wages/salaries paid to the workers. Thus, value in use stands for the satisfaction derived from the consumption of goods and services, while value in exchange stands for the price paid for the goods. So using this analogy, value in job may be defined as the price that one will be ready to pay to get the job rather than be deprived of it. The price in this context may be defined as the alternative jobs that one is willing to forego for the specified job and the expenses involved in waiting and searching the job. Longer the wait for the job and its search, greater will be the value of the job for the employee. From this viewpoint, the expected earnings and the total tenure, which depends on job security, may be expected to be amongst the main determinants of job satisfaction. Next to these parameters, will be the prospect of promotion/career advancement and/or increase in earnings.

Conventional Framework of Analysis

The 'Maslow Hierarchy of Needs' is one of the most commonly used frame-work to understand the order of human needs. The model suggests that the basic needs dominate the thinking until they are met. But once the basic needs are met, one strives to satisfy higher order needs and at times, one generally craves to meet several different needs simultaneously. Humans are the most satisfied when they reach the highest order of need for the self-actualization.

The understanding of the Needs Hierarchy is vital to design an effective Rewards Strategy. Employers can increase satisfaction of employees if their Rewards Strategy fulfills the basic needs of employees and supports them to move up the order of satisfaction of higher needs. However, companies are too focused on cash rewards and invest significant time and effort in benchmarking company’s pay scales with the market. Even if they pay fairly and competitively, employees still leave the organizations. Why? Because they have certain needs that pay alone cannot satisfy.

The diagram (figure 1) depicts the relationship between human needs and different types of rewards.

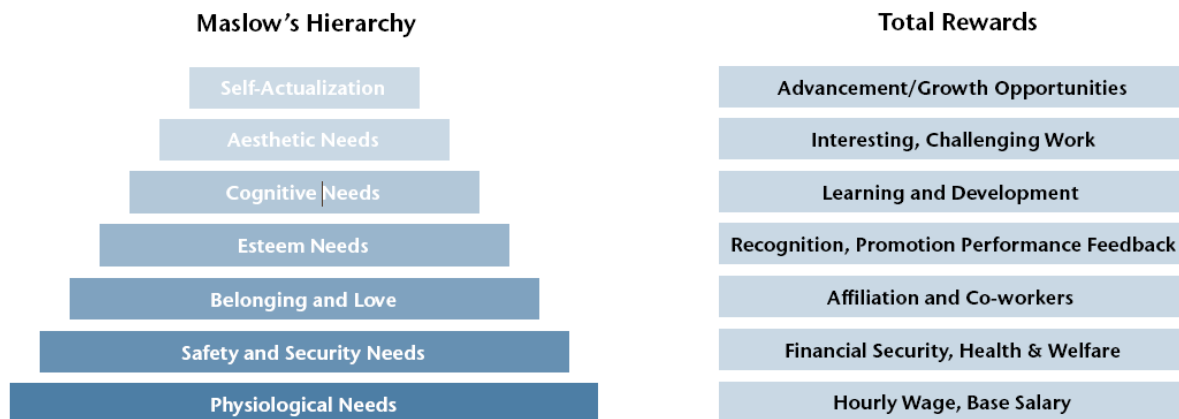


Figure 1: Human Needs and Total Rewards

Source: shuster-zingheim

While extrinsic rewards such as cash and benefits attract talent, intrinsic rewards such as recognition, challenging work, developmental opportunities and work-life balance are essential to retain talent. These two layers may be emphasized as necessary and sufficient conditions for attracting and retaining talent.

Employers can benefit, if at the time of recruitment or thereafter, they understand that there is a direct correlation between employee’s employability and performance. If the employer helps the employee improve his/her employability by offering competitive pay and benefits, publicly recognizing his/her contribution, awarding achievement and providing developmental opportunities, then the employee is likely to be more satisfied and more likely to put in the best to deliver high performance.

Total Reward Approach

Total reward approach envisages understanding the relative significance of the various parameters of reward proposition and effective implementation strategy. Armstrong and Stephens (2006) opine that total reward is an aggregate of financial and non-financial benefits, direct and indirect, intrinsic and extrinsic and all facets of rewards, synced together (Manus and Graham, 2002; Armstrong and Stephens, 2006). Maslow’s need hierarchy; Two-factor theory, Expectancy theory, Alderfer’s ERG theory (ERG stands for Existence, Relatedness and Growth); Adams Equity theory etc. provide the theoretical basis. Chen and Hsieh (2006) in their study highlighted the positive link between rewards strategy, the changing environment, retention of good performers and the performance of the organization. This finding lends support to total reward approach.

Fuehrer, (1994) highlights the linkage between performance of the company and rewards. Total reward strategy is an integrated cost-effective approach to employee's compensation in a predictable manner. It establishes a clear link between their compensation and efforts. This has a deep bearing on productivity.

A USA based global human resources association, 'World at Work' (2007) has defined total rewards as the levers employer can deploy to attract, motivate and retain talented employees. It identifies 5 distinct dimensions i.e. compensation, performance, benefits, work-life, recognition, and career opportunities. It further underscores the influence of regulatory issues, culture and competition on Performance and rewards.

White (2005) emphasized on the necessity of aligning global practices with local suitability, need and culture for successful adoption and execution of rewards programs. Jiang et al. (2009), also emphasized on adapting the total reward strategy to the varied needs of employees' in the organization in order to realize the optimum performance.

Zingheim, & Schuster, (2001, 2007) included much of the same elements included in a study by Fernandes. (1998) that comprised basic salary, long-term disability benefits, variable pay, death-in-service benefits, pension benefits, private medical insurance, vacation entitlement, company car schemes, share schemes, mortgage subsidies etc., and proposed a system of rewards that include individual growth, a promising future, total pay and a positive workplace.

Sarin and Mahajan (2001); Lee and Wong, 2006; Suff and Reilly 2006 delved into the linkage between reward and performance. They attempted to assess the impact (positive or negative financial or non-financial) on performance.

Lyons and Ben-Ora (2002) describe a total reward strategy as one that comprises base salary, variable pay (short/long-term), perquisites, benefits and performance management. They also included in the strategy employee's training, career development, mentoring/coaching and other relevant policies. It envelopes all facets of reward strategy.

Whereas Lakhil and Pasin, (2008) claim performance measurement as a tool to gauge the outcomes of resource utilization and a way of improving the performance of the organization. Financial Performance is led indirectly by non-financial factors through their influence on key business processes such as product quality, and customer relationship management (Hallowell, 1996) and employee-oriented measures (Chi and Gursoy, 2009).

Hughes et al. (2007) discussed the incompleteness and inadequacy of financial ratio's in measuring performance of any small and or medium sized company.

Hashim (2000) pointed out that most organisations regard profitability and various financial ratios as indicators of success and performance (i.e., PM (profit margin), ROI (return on investment), ROE (return on equity) and ROS (return on sales) etc). However, Jusoh (2009) lamented the excessive focus of companies on the above and suggested the adoption of non-financial measures such as Total Quality Management (TQM), Business Process Reengineering (BPR), and Balanced Scorecard (BS). Total reward system balances the monetary and non monetary aspects of compensation in the best interest of the employees and the company as highlighted by Armstrong (2006), reward practices that improve motivation, commitment, enhance job engagement and promote discretionary behavior lie at the base of the total reward systems.

Reward Structure and Performance

Abbasi and Hollman, (2000); AON Hewitt (2009); and Sherman et al. (1998) attributed high attrition rate of employees in organizations to factors such as hiring practices, inadequacies of compensation system and to a lesser extent to competition. As against this, Bliss (2007) and Sutherland (2004) argue that, when a productive employee leaves an organization, it leads to loss in productivity, loss of social capital and loss of customers. The departing employee also takes away from the organization the knowledge, skills and network of contacts. Usually it ends up being a gain for some competing organization.

Ram Lal (2003) projected that the cost of employee turnover is 150% of the employee's annual salary. This cost becomes even higher for more experienced or higher ranking employee and if employee attrition is large.

Kinner and Sutherland, (2000); and Maertz and Griffith (2004) have conducted an empirical study of key motivation variables that influence employees' retention; these are competitive salary, good working relationships and job security. Samuel and Chipunza, (2009) postulated that 'Reward and Recognition' play a significant role in employees' retention in private sector companies.

Various other studies have shown positive influence of holistic reward systems on performance.

Gomez-Mejia and Balkin (1992); Armstrong (2000) have underscored the importance of reward strategy as a deliberate, critical, assimilating, synergizing means through which various units and resources are led towards the organizations strategic goals and objectives.

The influence of rewards system goes deep and far with in the company; Lee and Wong (2006) underlined the role of rewards in encouraging innovation in companies. Suff and Reilly 2006 said that a reward strategy is likely to have a long term influence on the future performance of the company.

Sarin and Mahajan (2001) studied the impact of rewards system on team performance. The performance parameters that are affected in varying degrees by reward structure, contradict existing models in use and theories. Thus, advocating a holistic approach a non-rigid, flexible approach in-tune with current lifestyles and requirements of the new generation.

Hay Group – 'a global management consulting company' in 2011 in their study of the global recession and other global macroeconomic trends found the *raison-d'être* for changing the current reward strategies.

Wood and Menezes, (2010) study highlighted, financial sector's adoption of long-term incentive schemes and changes in the 'payment-mix' with focus on well-balanced, risk-adjusted-performance-measurement and bonus payments over a period of time. As pointed out by San, et al (2012), for firms to accept, adopt and implement the total rewards strategy, its linkage with financial performance and critical growth indicators of the firms must be established objectively and unambiguously.

Designing New Rewards System

The findings of past studies and their own experience have been used to design a new reward system for XYZ Private Ltd. Company. Movement from old or current to new system involves looking critically at the evolution of the system in vogue. This is attempted in the following paragraphs.

The concept of ‘Total Remuneration’ has evolved into ‘Total Rewards’ over the years. In the pre-globalization era, people generally dedicated their careers to a single organization. The organization reciprocated this favor by providing growth opportunities to employees on the basis of their tenure and entitlement. People received salary adjustments year on year for sticking around and it mattered less that these individuals were up-skilling themselves. Generating value for business was an expectation only for senior employees.

Post-Globalization, the Indian economy expanded; many Multinational Corporations (MNCs) established their cost cutting centers in India and concepts of outsourcing, flattening, downsizing and de-layering evolved. This era brought with it fierce competition, propelled people to learn new skills at their own expense and compete for selected high paying dream jobs. The primary focus of these organizations was, achieving better business results; hence, they de-prioritized intangible elements such as work-life balance, emotional health and positive environment. While rewards became more performance-centric, stress levels at workplace also spiked as a consequence of this.

Services sector companies in particular understand ‘Employees’ can make or break an organization and a win-win deal is the best where both the organization and employees are the winners. If company invests in the employee, then the employee returns the investment through enhanced performance i.e. greater value for the company. This deal is balanced, mutually beneficial and has given birth to a rewards system that provides sustainable growth to both the parties.

The diagram (Figure 2) depicts an increased focus on a “win-win” mentality which is supported by the concept of total rewards.

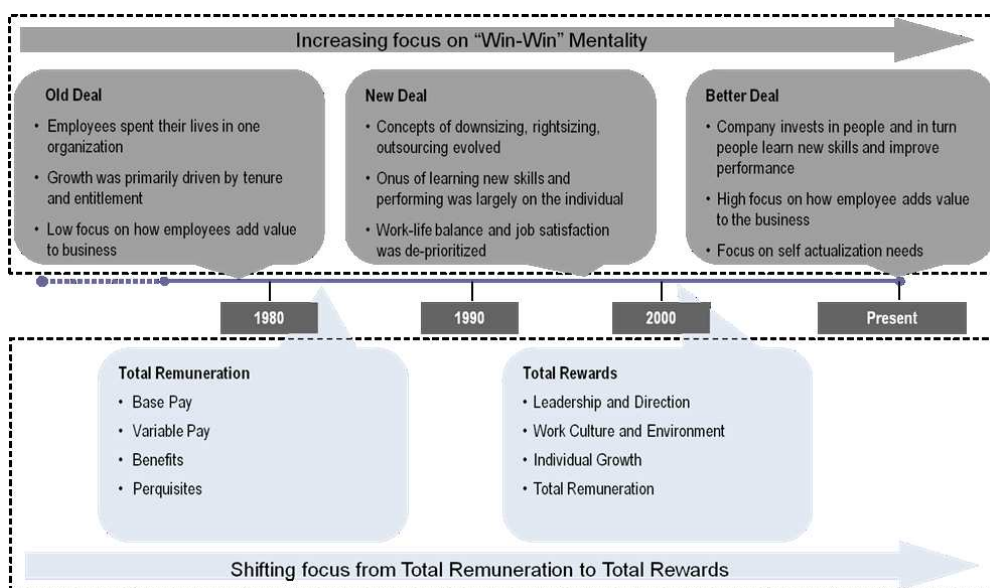


Figure 2: Total Remuneration to Total Rewards

Source: Shuster-Zingheim

Total Rewards Components

The concept of total rewards makes use of the inter-connectedness of employee’s motivation, organizational goals, performance and profitability. It makes use of the tangible and intangible rewards to reap greater business results. The chart (figure 3) sheds light on the wide range of rewards that can make up a total rewards program.

Reward Categories	Reward Elements	Key Sub Elements
Non-Monetary Rewards	Intangibles (Typically Intrinsically Valued)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Work Culture and Climate ▪ Leadership and Direction ▪ Internal Value or Motivations ▪ Career and Growth Opportunities Work-Life Balance ▪ Job Enablement ▪ Recognition
Non-Cash Benefits and Perquisites	Perquisites	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Cars ▪ Houses ▪ Clubs
	Benefits	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Retirement ▪ Health and Welfare ▪ Time Off with Pay ▪ Statutory Programs ▪ Income Replacements
Monetary Rewards/Compensation	Long Term Incentives	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Stock and Equity ▪ Performance Shares
	Short Term Variables	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Annual Incentives ▪ Bonus and Spot Awards
	Guaranteed Cash	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Base Salary ▪ Hourly Wage

Figure 3: Total Rewards Components

Source: Shuster-Zingheim

Monetary rewards are paid in cash and are one of the most traditional elements of total rewards; cash rewards are still a necessity for the success of business. The nature of these rewards can be fixed or variable. Additionally, the variable pay can be long term or short term in nature, depending upon the organizational lifecycle and rewards strategy. The following are important elements:

- a. **Guaranteed Cash:** This refers to the fixed salary or wages paid to employees for performing the job. This also includes deferred payments that are disbursed on quarterly or half yearly basis and eventually become a part of the fixed cost of employees to the company.
- b. **Short Term Incentives:** These incentives are generally performance based and are paid on the basis of attainment of desired goals. These benefits are a part of the variable cost of the company.
- c. **Long Term Incentives:** These incentives are designed to propel organizational results through employees’ long term performance. These incentives are also variable in nature.

‘Non-Cash Tangible Rewards’ are aimed to protect employees and their families from financial risk, and offer a better standard of living. These rewards form a part of employees’ total cost to the company.

‘Non-Monetary Rewards’ are a form of psychic income earned in recognition of superior performance on the job or contribution to the organization. These rewards are intangible and difficult to measure; hence, these rewards are not accounted for in the total cost of employees to the company.

Strategic Rewards System

For understanding strategic reward system, it is necessary to understand ‘Rewards Strategy’. Strategy is a plan of action or a set of tactics to achieve a long term goal or objectives. Tactics are used for short term gains. In the context of business, the purpose of a Rewards Strategy is to contribute to organizational profitability through collective performance of the human capital and the organization. A good Rewards Strategy is characterized by flexibility and adaptability to the changing circumstances. Few examples are as follows:

- “Top 10% persons perform higher than the market, next 40% are in line with market and last 50% are below the market. Incremental bonus is meant for contributing to the top/ bottom line of the company.”
- “Top 10% performers to be rewarded 130% more than the bottom 50%”. (Shuster-Zingheim. (2001)

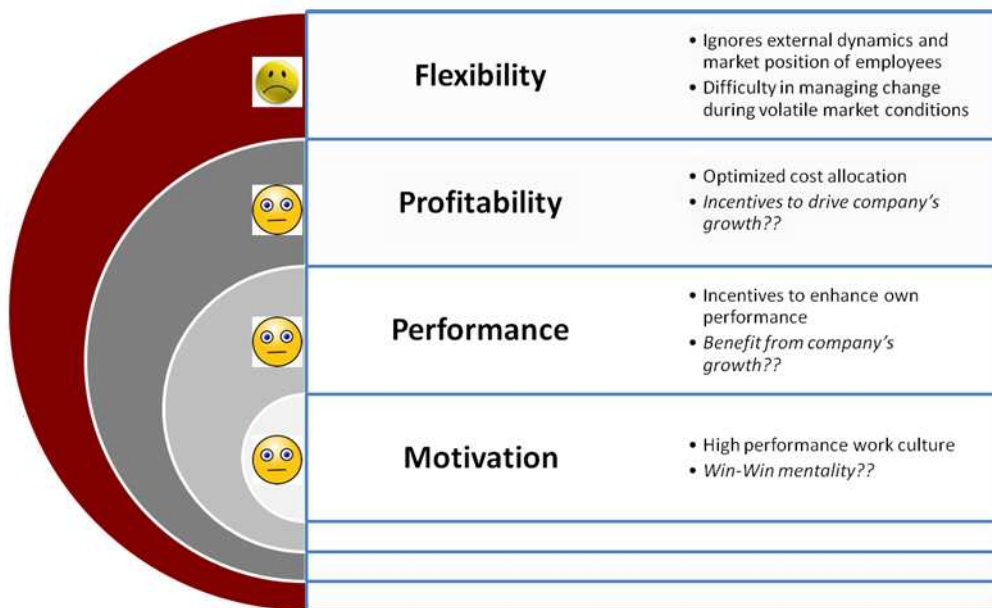


Figure 4: Rewards for categories

Source: AON, Meritt Qwest HR Services

The first Rewards Strategy impacts all the four key areas, (Figure 4) while the second partially impacts three areas and completely ignores flexibility. Hence, the first strategy is better than the second one. ‘Rewards Strategy’ evolves into a ‘Strategic Rewards System’ when it is aligned with the ‘Business Strategy’ of the organization. For instance, an organization, which follows an ‘Innovator’s Business Strategy’ will be able to sustain its competitive edge only if its Rewards System incentivizes employees to drive upwards the revenue through innovation.

But a company, which follows the 'Defender Strategy', will be able to retain its market position only if its Rewards System incentivizes employees to optimize cost through improvement of the process. Therefore, there is no 'One Size Fits All' rewards strategy that can help all organizations to achieve positive business results. While there can be common rewards elements, Rewards System is contingent on the business strategy of the firm; hence, it has to be customized accordingly.

Case Study of Strategic Rewards System in a Medium-sized Enterprise (categorized under small and medium enterprise in India)

Company: XYZ Private Limited. It is a real entity, privately owned multi-national company, which is headquartered in Europe with Delivery operations in Northern India. In this case it is being referred to as XYZ private limited.

Service Offerings: The company is a provider of outsourcing services to companies in the Europe and America. The target industries include banking, healthcare, retail, telecom and technology.

Delivery Model: The company has 'Full Time Engagement' contracts with clients under which resources/teams are dedicated to one client for a period of minimum one year.

Organization Structure: The company has a well-defined hierarchy for the operations and functional support teams. While operational teams (dedicated client teams) consist of 3-4 members, functional teams consist of 1-2 members. Operational teams operate independently of each other, which has resulted in creation of silos and tight boundaries around movement of resources.

Workforce Characteristics: The workforce comprises young graduates and post graduates from good academic pedigree. These individuals are highly ambitious and are at an early stage of their career.

Strategic Objectives

- Expertise in niche sectors: The company offers services in niche sectors, which is one of the differentiating factors over competitors. The company wants to retain this edge and establish itself as the 'Go-To' (first choice) service provider for clients in niche areas.
- To be 'Business Partner of Choice': The company emphasizes on forging long term relationships with all its clients. For this, it wants to create a culture where employees become thinking partners of the client and have an ever-ready client servicing mindset.
- To be 'Employer of Choice': The company wants to position itself as the 'Employer of Choice' and be known for the superior experience it provides to its employees through challenging work, competitive pay, work-life balance and development opportunities.
- Collective growth through "Win-Win" deal: The company has a vision to create greater business value by developing employees through their work. It wants the business and employees to prosper together.

Organizational Constraints: The company size is much smaller as compared to its competitors because of which budgetary constraints are more pronounced and there is an inclination towards cost cutting. These constraints have created the following management challenges:

- Limited opportunities: It is difficult to show a stimulating career path to all employees who aspire to hone their managerial skills. Due to small team size, most employees have to operate as individual contributors even if they are promoted to managerial levels.
- High Expectations: Employees are expected to be 'Jack of All Trades' because the company has not matured in scale and the structure is not completely formalized. Employees have to operate in an ad-hoc manner which results in loss of focus and stress at times. The opportunity for super specialization by engagement in one single line of operation over a long period of time.
- Talent Management: It is challenging to retain top talent over a period of time because they become costly and are actively sought after by bigger brands. Similarly, it is difficult to attract talent from better known brands.

Organization Lifecycle: The company is pursuing stimulating business development opportunities and has recently added a new service offering to their portfolio. It has been operating in the industry for over 5 years and has a stable revenue pipeline. Its scale of operations has high scope for expansion. During the infancy phase, the company paid high fixed salaries to attract the best talent from the industry. Though, in the last 5 years, its fixed pay positioning has declined. But it has formulated a competitive benefits plan for its employees and offers short term incentives such as the annual performance bonus and cash allowances. The chart (figure 5) captures the current positioning of XYZ Private Limited on the organizational lifecycle and the linkage of rewards strategy with different phases:

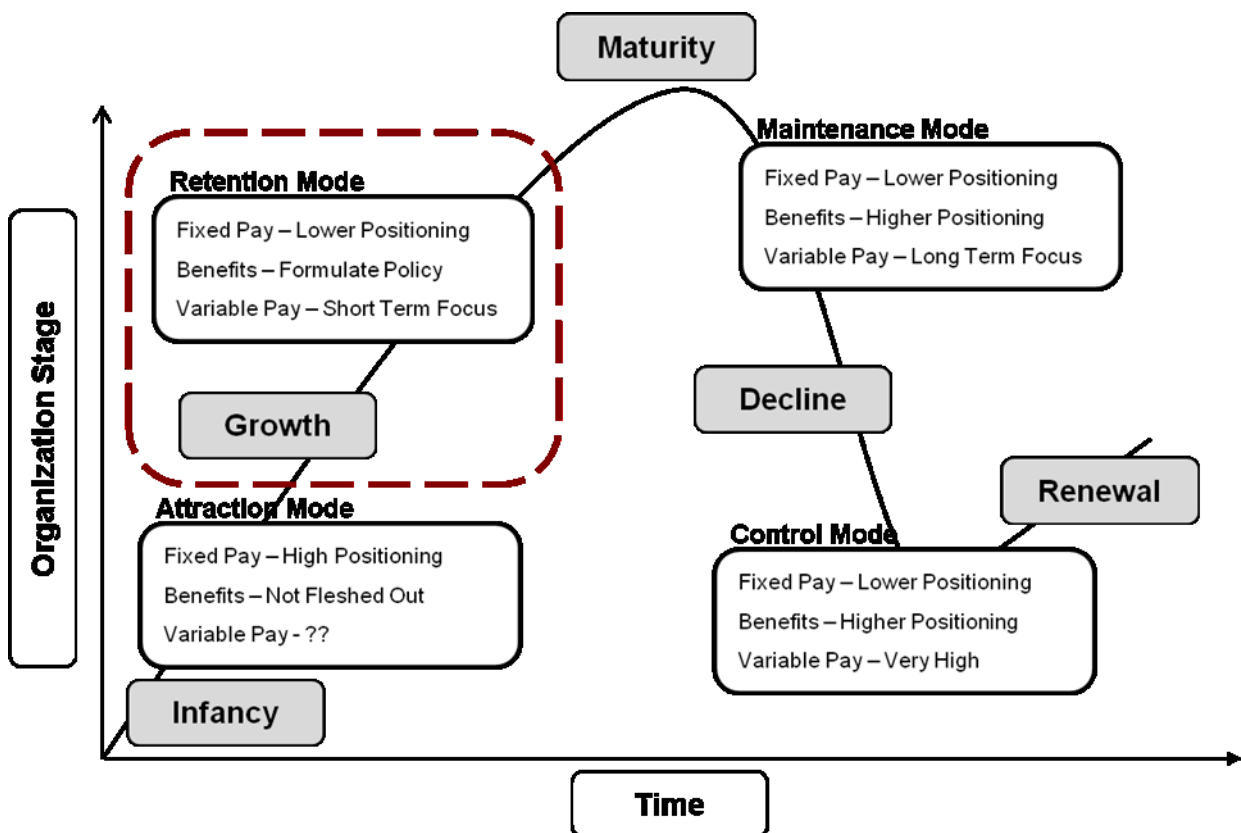


Figure 5: Organizational Lifecycle and Rewards Strategy

Source: shuster-zingheim

Rewards System at XYZ Private Limited

The rewards system comprises variety of components. Following are the components of the rewards system

Tangible Rewards

Fixed Salary: The company offers competitive pay to attract talent. However, the annual appraisal figures (increments in salary) are not as competitive and are generally awarded as i.e. 10% (low performer), 15% (average performer), 20% (high performer) of the fixed salary that differentiates between the low, average and high performers. The salary hike is solely determined on the basis of scores obtained by the employee in his/her performance appraisal.

Annual Bonus: The annual bonus is paid as a percentage of the fixed salary. Just like the salary hike figures, annual bonus pay-out numbers are less competitive and are based on the performance of the employee.

Deferred Payment: This payment is guaranteed cash which is paid over a period on quarterly or half yearly basis. This amount becomes a part of the fixed salary of the employee' post disbursement.

All employees are covered under a health insurance policy, the premium of which is paid by the company. The health insurance coverage increases as an employee reaches senior management level.

All employees receive transportation facilities and gifts on special occasions.

Intangible Rewards

Refresher training and induction programs are conducted on need basis and are focused on imparting essential on-the-job skills.

All employees are offered flexible work timings and paid time-off.

Celebrations and recognition programs are held but their frequency is irregular.

Work culture is easy going and employees are fond of their colleagues.

The practices around performance management and career development are unstructured.

Delivery of Rewards

The company has a flexible pay program which offers leverage to employees for planning and taking their pay in the desired manner depending upon their lifestyle and requirements. This plan consists of a fixed basket (basic pay, special allowance etc.) which is mandatory and a flexible basket (allowances and reimbursements) which is optional in nature. The flexible basket components provide tax saving and tax planning benefits.

Limitations of the Rewards System

High Dependency on Cash Payments

- The company primarily relies on increasing the fixed salary or offering deferred payment to reward employees. Both the reward elements are cash payments which increase the fixed cost of the company with every passing financial year.
- Cash as the primary reward component has set unreasonable expectations in the minds of employees and has disturbed the internal salary equity.
- The culture of the firm has also been negatively impacted because employees freely indulge in negotiating for various salary components.

Focus on 'Role', Skill and Collective Performance ignored

- The salary hike and bonus pay-out incentives provided to employees focus only on their on-the-job performance. There are no incentives for employees to take initiatives for off the job performance that have organization wide ramifications.
- There is no provision for rewarding rare and critical skills, which results in the inability to sustain these skills and creates a constant fear of losing talent to competitors.
- There are no differential rewards for employees who contribute to organizational growth by impacting the top or bottom lines.

Missing Market View

- The company does not benchmark their pay scale with that of the industry. As a result, the salary bands are outdated which ultimately negatively affect both recruitment and attrition rates.
- There is no data on how an employee is positioned in the job-market which ultimately results in inconsistent salary correction and salary appraisals.

Under-utilization of intangible rewards

- Employees are generally not able to avail their paid vacations and participate in organization-wide events because of heavy workload.
- Employees exit the organization on grounds of lack of training and career development opportunities.
- Employees feel that recognition is given on an ad-hoc and infrequent basis.

These limitations have resulted in the following outcomes:

- Difficulty in attracting new talent and retaining existing employees;
- Low employee satisfaction and high turnover;
- Inability to sustain high performance over the years;
- Difficulty in generating more value for business.

The New Total Rewards System in XYZ Company

It is quite evident that the current (older) rewards system has failed to help the company achieve its strategic objectives and there is a clear need to redesign the rewards system in alignment with the business strategy.

The company constituted a consultative board comprising external experts/consultants for redesigning the rewards system. The board was entrusted with the task of preparing the road map and implementing the redesigned reward system in the company. The consultative board ("we") studied the best practices of implementing a rewards system to ensure success of the

redesigned rewards system. AON Hewitt reports that over 60% companies fail to reap benefits of a total rewards system because their execution is weak. To be more specific, these companies do not establish a clear link between the rewards system and business strategy and do not have an effective evaluation metrics to measure Return on Investment (ROI) of the system and do not listen to the voices of employees and leadership.

A step by step approach to re-design and implement the new rewards system was adopted on the basis of the above findings. An execution plan, which divided execution of the new system into six phases, was prepared. The execution plan had the following steps:

Articulating Rewards Strategy and Goals

As a first step, the board in collaboration with the management team laid out a clear and concise definition and road map of the new rewards strategy. Total rewards were established as an area of focus with clear goals of the program. Following objectives were identified for the new rewards system:

- a. Creating a high performance work culture;
- b. Promoting subject matter expertise in niche areas;
- c. Building an attractive employee value proposition;
- d. Facilitating collective growth; win-win deal; and
- e. Building a value-driven corporate work culture.

Collection of inputs to design new Rewards System

Multiple stakeholders were involved to solicit their views on the proposed elements of new rewards system such as business leaders, HR team members and employees to understand which components will support the organization's strategy in the best possible way. In addition, market study to assess its competitiveness with competitors was done and estimates of costs of implementing the new system were obtained.

Designing the New Total Rewards System

The new rewards system contains new elements of monetary rewards and heavily leverages on non-monetary rewards. A brief overview of the system is as follows:

Tangible Rewards

A modified pay component was introduced. The new system differentiates 'Pay for Role', 'Pay for Performance' and 'Pay for Skills'. The objective was to generate options for rewarding employees without unduly increasing fixed costs, spread the financial burden and motivate employees to maintain high performance throughout the year. All three components fall under cash payments, however, their impact differs due to difference in periodicity of pay and nature of cost.

'Pay for Job' impacts the fixed pay while 'Pay for Performance' impacts the variable pay. 'Pay for Skills' is more like an allowance that is paid out on a quarterly or half yearly basis and is also variable in nature. These components are further explained below:

- a. Pay for Job: This refers to the salary paid to an employee to perform the job for which s/he is hired. This also includes benefits and perquisites.

- b. Pay for Performance: In the new system, the performance appraisal metrics was revised based on pay data collected from the market that reviews salary by considering the performance and market position of the employee.
- c. Performance Metrics: Earlier, the ‘on-the-job performance’ was appraised only on the basis of pay scale levels that spelt out desired performance benchmarks. As the focus was only on on-the-job performance, hence the appraisal system failed to create a culture that was in sync with the values of the firm. To correct this facet, behavioral parameters were introduced that were derived from the company’s corporate values. The matrix (Table 1) depicts the revised appraisal parameters.

The new performance metrics facilitated creation of a harmonious environment enabling employees to strive towards desired performance and job-related behavior.

Table 1: Performance Metrics-Pay for Role

Performance Metrics- Pay for Role- Impact on Fixed Salary					
Behavioral Parameters	Exceeds Requirements	Marginal	Solid	Outstanding	Outstanding
	Displays Consistently	Marginal	Solid	Top	Outstanding
	Displays Sometimes	Marginal	Solid	Top	Top
	Needs Improvement	Low	Marginal	Solid	Solid
		Needs Improvement	Meets Expectations	Exceeds Expectations	Consistently Exceeds Expectations
Performance Parameters					

Source: shuster-zingheim

Compensation Benchmarking: The company started conducting compensation benchmarking study by participating in surveys to remain on top of the emerging market trends and assess employees’ position in the market. By participating in compensation surveys run by HR consultancies, the company received complimentary survey reports, which were useful in compensation benchmarking.

Salary Review Metrics: The performance and compensation benchmarking data was used in the salary review metrics. This helped the company to not only reward employees for their good performance but also in aligning their salaries with the prevalent standard in the market.

In Table 2, X stands for the salary hike ascertained for low performers as well as marginal performers who are above or at par with the industry pay standard. This is typically 0%. Y% is the multiple basis, which we calculate salary hikes for the remaining categories. For instance, if Y is 3%, then the hike for an outstanding performer who is 60% or below the market standard will be 30%. Y is derived from the industry compensation benchmarking data. The salary review metrics in (Table 2) depicts the linkage between internal and external dynamics in the new system. There were few exceptional cases which required further adjustments. For

example, the revised salary of an employee, who is identified for promotion or level change within a job grade, might still be lower than the market standard.

Table 2: Salary Review Metrics-Pay for Role

Salary Review Metrics- Determination in Increment					
Performance Rating	60% or Below the Market	61-80% of the Market	81-100% of the Market	101-120% of the Market	Above 120% of the Market
Outstanding	10Y%	9Y%	8Y%	7Y%	6Y%
Top	8Y%	6Y%	5Y%	4Y%	3Y%
Solid	5Y%	4Y%	3Y%	2Y%	Y%
Marginal	3Y%	2Y%	Y%	x%	x%
Low	x%	x%	x%	x%	x%

Source: shuster-zingheim

To resolve this issue, we have put in place a provision for ‘Promotion and Level Change Adjustment’. The promotion and level adjustment metrics in (Table 3) is a representative example of this solution.

Table 3: Promotion and Level Change Adjustment Metrics-Pay for Role

Promotion and Level Change Adjustment Metrics								
Current Job Title	Current Level	Revised Salary after Increment in INR P.A.	New Job Title	New Level	New Market Entry Salary in INR P.A.	New Market Exit Salary in INR P.A.	New Salary after Adjustment in INR P.A.	New Position to Market
B	2	10,00,000	B	3	10,30,000	11,70,000	10,30,000	10% above the market mean salary
A	3	7,20,000	B	1	7,50,000	9,00,000	7,50,000	25% below the market mean salary

Note: Figures are in Indian Rupees (INR) & unit of measurement is in lakhs (i.e.,1 lakh=100,000, and 10,00,000 (10 lakhs)= 1 million, and 1USD=68.07 INR as on date, approximately) and INR 1 million=USD 14691.80 approximately

Source: XYZ private limited

The company already has multiple levels within a job grade because employees differ in their level of proficiency and work experience in the same job. In the new system, the company has acknowledged this difference by positioning mature employees above the market and fresh employees below the market. It may be observed that at the same job title “B”, salaries have been differentiated by the salary spread of 35%. However, this runs counter to current trend of reducing scales or introducing running scales. Such minute differentiation is based on the objective of differentially rewarding experience and expertise. Special awards or advance increments are designed for ‘in the given grade’ to serve the purpose.

‘Pay for Performance’ refers to the annual bonus paid to employees for driving individual and organizational growth. This is calculated as a percentage of fixed salary. This differs from the earlier practice which ascertained annual bonus of employees on the basis of their on-the-job performance and did not consider performance of the company. In theory, sums of individual performances determine the overall performance of the company. This is used in above change, to enforce a win-win system; individual performance is now directly linked to company’s performance.

In addition, the company identified clients’ feedback as one of the parameters to determine annual bonus of employees to cultivate client servicing mindset. To this end the company has a 360-degree feedback system in place to solicit feedback from external clients. The system of feedback collection was revised for uniformity and to capture the feedback of the support functions, whose clients are internal (as this was a missing link). The new matrix is displayed in (Table 4). In Table 4 ‘X’ shows multiples to differentiate contribution of employees to the organization. For instance, assuming X is 8% then an employee who has made a ‘Significant’ contribution but has received a ‘Needs Improvement’ rating from the client will get an 8% of the fixed CTC as bonus whereas an employee who has made an ‘Exceptional’ contribution and received an ‘Exceeds Expectations’ rating will get 24% of the fixed CTC as bonus. X is derived by dividing the maximum bonus percentage by 3.

Table 4: Pay for Performance

Annual Bonus Metrics				
Impact on Top/Bottom Line	Significant (A-B%)	X%	1.5X%	2X%
	Very Good (B-C%)	1.5X%	2X%	2.5X%
	Exceptional (C-D%)	2X%	2.5X%	3X%
		Needs Improvement	Meets Expectations	Exceeds Expectations
		Client/Employee Satisfaction		

Source: shuster-zingheim

‘Pay for Skills’ refers to the allowances paid to employees for developing and increasing proficiency based on skills that not only enhance the employability of the employee but also benefits the organization.

The ‘Hot Skill Premium’ program to reward employees for developing skills and knowledge in niche areas is being developed. The recruitment and attrition data are used to determine the eligibility criteria. The amount for this allowance will be obtained from the study of the requirement of the skill for the company, industry practice, and feasibility of being compensated by the client.

It is planned to set up ‘Proficiency Level Metrics’ to motivate employees for continually upgrading and honing their premium skills. This provision will help the company to optimize rewards budget because these allowances are temporary and variable in nature and do not get

added in the total fixed cost. The hot skills metrics (Table 5) lays out the different levels of skill proficiency and rewards.

Table 5: Hot Skill Proficiency Level Metrics

Hot Skill Proficiency Level Metrics		
Skill Proficiency Level	Suggested Definitions of Terminologies	Payout % Amount
High	Expert/Specialist	125% of "X"
Medium	Experienced/Mature	100% of "X"
Low	Entry/Beginner	75% of "X"

Source: shuster-zingheim

A system of mid-term cash incentives was introduced to encourage sustained high performance and growth over a period of time. In this system, high performing employees are offered an additional incentive which is paid to them if they maintain their performance at a certain level over a period of time, which is usually longer than a year. The incentive is paid in the form of an allowance on quarterly or half yearly basis. This practice is expected to help the company to arrest attrition of critical and high performing resources.

Intangibles

Role Enlargement: Organizational structure has been redesigned to facilitate movement of resources across teams and enhance collaboration at organization wide. A broad vertical is established; each vertical comprises multiple operational teams. Through this model, employees are able to move into any of the teams that fall under a vertical and get exposed to a variety of new assignments.

In addition, under the new model, an employee irrespective of his/her designation, can shoulder a horizontal responsibility which spans across the organization. For instance, a senior executive is not entrusted with the responsibility of 'people management'. If, however; he is chosen to lead the 'Corporate Social Responsibility Team', then he gets exposure to this managerial responsibility to additionally or exclusively. This initiative has been helpful in driving employees out of silos and enhancing their role through greater visibility and increased contribution to performance. It also helps employees acquire new skills.

Individual-Development-Plan (IDP) has been launched to provide an official forum to employees for expressing their career aspirations and receive management support to translate them into reality. Planning and execution of career advancement has been identified as a factor of job satisfaction (Bhati, 2007).

The IDP initiative has been instrumental in enhancing mentor-mentee relationships as both take a collaborative approach to finalize the IDP, work on the action plan and achieving the targets. This has enhanced the flow of communication and created a culture of developing people through their work. This develops the feeling in employees that the company cares for them.

Better awareness about the performance and career aspirations of employees has facilitated investment in select training and development interventions that help employees progress in a direction that is mutually beneficially. This has led to an increase in focus on training and development (T&D). Unlike big brands, which have handsome T&D budgets and luxury to engage external trainers, XYZ Company is focusing on grooming in-house trainers. There are certain areas where the company needs help of external specialists; hence, key employees have been nominated to gain the required expertise under the coaching of these experts with the hope that they will transfer the knowledge to others within the organization.

The company has been striving to establish greater interaction with all the employees to deepen relations between the employees and the company. The HR team has started conducting one-on-one direct interactions with employees to gauge their points of pain and delights. If there is any information that has a bearing on other stakeholders, that is employee not receiving timely and constructive feedback from his/her manager, then the HR team quickly collaborates with the stakeholder and employee to take corrective steps. This practice is serving as a bridge between the management and employees through increased and regular communication. This is resulting in higher employee satisfaction through instant grievance handling and symmetry of information.

Power of Recognition is an important tool for motivation. The company has set up a discretionary rewards pool to facilitate instant recognition of activities or behaviors that are cohesive with the 'Win-Win' mentality. These rewards are given on the discretion of the management and consist of both tangible (gift vouchers, movie tickets, branded merchandise etc.) and intangible (appreciation mails, job enhancement etc.) rewards that do not hamper the budget of the firm. Incidentally, the intangible rewards were extensively used for long in USSR. This practice has been helpful in motivating employees to make better use of their talent, time and efforts. There has been increased contribution from employees in organization wide activities, and it has resulted in the drive among the employees to attain academic and professional excellence, and higher utilization during lean period.

Striking the right 'Work-Life-Balance' has acquired relatively greater importance in large cities than in smaller cities. The company has become more conscious of the overall well-being of the employees. For this purpose, it has subscribed to the periodicals that highlight the importance of physical, mental and emotional well-being. These periodicals and mailers also include findings from recent studies and tips on maintaining health at all levels. The leave policy has been revised to encourage employees to take time-off to be with family, without increasing the number of paid leaves. Vacation calendars that help team members to plan periodic time-offs, has been developed. The calendar is finalized by the employees, management and clients together. This practice has helped employees to utilize their paid vacations in a healthy way without disrupting the operations of the company.

Delivery of Rewards

The flexible pay program has been retained but revisions have been made in the flexible basket to reap greater tax saving and tax planning benefits to the employees. As an example, uniform allowance, which will result in tax saving of Indian rupees (INR) 3,600 – 18,000 per annum (\$53USD-\$265USD per annum, approximately), depending upon the salary bracket, has been introduced.

Some guidelines to ensure that the execution of the new rewards system remains transparent and consistent were also formulated. The following guidelines in consultation with the senior management team, employee representatives and HR team have evolved:

- Eligibility criteria for receiving salary increment;
- For those, not eligible for salary increment, inflation adjustment on Pro-rated or annualized basis is provided;
- Eligibility norms for promotions and level changes;
- Eligibility norms for additional hikes for promotion and level change cases;
- Eligibility norms for mid-term salary correction;
- Payout metrics for bonus and incentives;
- Eligibility criteria for receiving hot skills/retention allowances;
- Changes in the norms of recognition programs; and
- The periodicity of salary revisions and bonus pay-outs.

Implementing the Rewards System

The XYZ Company implemented the system in a phased manner to help the company and employees, to adapt to this change comfortably. One of the most important stages in successful implementation of this system was the way it was communicated and understood by the employees. The company's focus was on transforming the way rewards are communicated. It was pointed out that business results drive wages/salaries and that salary hike is an employee's return on investment to the firm instead of just a periodic adjustment. To ensure that the communication is comprehended well by employees, the HR and management team collectively conducted workshops for the entire workforce in smaller groups. These workshops have now become an open forum to deal with employees' queries and gauge their pulse; it is a critical feedback system. The agenda of these workshops is also to subtly let employees know how their performance and behavior translate into total rewards.

Evaluating Effectiveness of Rewards System

Generally, organizations define their success in terms of reduction in cost. XYZ Company has a different take on the issue. According to XYZ, when total rewards are managed as a portfolio, they can generate higher perceived value and lower costs. With this thinking, it has identified the following parameters to measure return on investment of the new system:

- Attainment of strategic objectives;
- Cost implications;
- Employee engagement;
- Client satisfaction;
- Employee satisfaction with the program;
- Employer branding; and
- Talent acquisition.

It may be noted that this is only a representative list and may differ from the company's actual evaluation metrics.

Conclusions and Recommendations

The results of the new strategic rewards system that were implemented by XYZ private limited are briefly discussed below.

- Lowest employee turnover in the last 3 years has been observed. It is measured against Quarter 3(Q3)of 2010-2012; 0% attrition at non-critical levels has been observed. Lowering of the attrition rate by 50% has been achieved.
- Reduction in fixed cost of the company by 30% and the overall rewards budget remains under acceptable cost limits.
- Increase in focus on total rewards and awareness about the internal and external dynamics of the company's rewards system, across management has occurred.
- Increase in awareness about corporate values in employees and conscious efforts towards internalizing them has been evolved.
- Higher level of positivity in the environment and increased level of contribution at work.
- Greater transparency in communication and free exchange of knowledge & training sessions.

Suggestions

- Only an evolved Rewards System that satisfies the need hierarchy of employees can fulfill the requirements of a young and modern work force, especially in India. The traditional system of increasing fixed pay to retain talent ultimately becomes inflexible and fails to drive business results. A Rewards System sustains results only when it is aligned with the business strategy and has flexibility to move with the external environment and allows differential investments in human capital to maximize ROI.
- Contrary to popular perception, an effective Rewards System can be created without demanding a bigger budget, if it is designed keeping in mind the voice of stakeholders, aligned with the strategic objectives of the firm and measured by a holistic evaluation metrics.
- There is no 'One Size Fits All' rewards strategy; hence, it is important to study the external environment, market trends, competitive landscape, industry outlook, and internal environment, strategic objectives, business overview, engagement model, and workforce characteristics before designing the rewards system for an organization.
- A well-designed Rewards System is not sufficient to drive business results, if it is not executed and communicated well. Therefore, it is imperative to lay as much emphasis on execution and communication as that on the system itself.
- The benefits of an effective strategic Rewards System go beyond cost optimization; it creates an attractive value proposition for internal and external stakeholders to belong to the firm and contribute to its growth.
- The new rewards system, implemented in the XYZ Company resulted in significant gains in terms of employee engagement. This initiative firmly established a performance driven culture within the organization that led to higher employee satisfaction and incentivized high performing employees to remain loyal to the firm. This resulted in a 50% reduction in voluntary attrition rate, with 0% attrition at critical levels in the first year of implementation. In successive years, the company has been able to maintain an attrition rate of 15-20%, which is below the industry average of 30%.
- Besides, linkage of employee's performance to the company's performance through the bonus component and substantial reduction in fixed salary costs helped the company improve its profitability. The company's operating profits grew at a CAGR (Compound annual growth rate) of 10% over the next 3 years.

References

1. Abbasi, S. M., Hollman, K. W. (2000). Turnover: The real bottom line. *Public Personnel Management*, 29 (3), 333
2. Armstrong, M., & Armstrong, M. (2011). *Armstrong's handbook of strategic human resource management*. London: Kogan Page.
3. Armstrong, M. (2000). *Strategic human resource management: a guide to action*. United Kingdom: Kogan Page
4. Armstrong, M. (2006). *A handbook of human resource management practice* (10th edition). United Kingdom: Kogan Page
5. Armstrong, M., Stephens, T. (2006). *A handbook of employee reward management and practice*. United Kingdom: Kogan Page
6. Beauregard, T. A., & Henry, L. C. (2009). Making the link between work-life balance practices and organizational performance. *Human Resource Management Review*, 19(1), 9-22.
7. Bhati, A (2007) *Job satisfaction in oil & pharma industries* (Doctoral dissertation, B.R Ambedkar university, Agra/Noida, India).
8. Bliss, W.G. (2007). *Cost of employee turnover*. Seneca, S C, Bliss & Associates, Inc. Available at <http://www.blissassociates.com>
9. Bowen, R. B. (2000). *Recognizing and rewarding employees*. New York: McGraw Hill.
10. Chang, C. J., Ou, C. S., & Wu, A. (2004). Compensation strategy and organizational performance: Evidence from the banking industry in an emerging economy. *Advances in Management Accounting*, 12, 137-150.
11. Chen, H., & Hsieh, Y. (2006). Key Trends of the Total Reward System in the 21st Century. *Compensation & Benefits Review*, 38(6), 64-70.
12. Chi, C. G., & Gursoy, D. (2009). Employee satisfaction, customer satisfaction, and financial performance: An empirical examination. *International Journal of Hospitality Management*, 28(2), 245-253.
13. Chiu, R. K., Wai-Mei Luk, V., & Li-Ping Tang, T. (2002). Retaining and motivating employees. *Personnel Review*, 31(4), 402-431.
14. Fernandes, N. (1998). *Total Reward-An Actuarial Perspective*. Actuarial Research Paper, No.116.
15. Fish, A., & Wood, J. (1997). Realigning international careers - a more strategic focus. *Career Development International*, 2(2), 99-110.
16. Fuehrer, V. (1994). Total Reward Strategy: A Prescription for Organizational Survival. *Compensation & Benefits Review*, 26(1), 44-53.
17. Ghiselli, E. E. (1964). *Theory of Psychological Measurement*. McGrawHill, New York,
18. Gomez-Mejia, L. R., & Balkin, D. R. (1992). Compensation Strategy: Compensation, organizational strategy, and firm performance. *Compensation & Benefits Review*, 24(5), 79-80.
19. Hallowell, R. (1996). The relationships of customer satisfaction, customer loyalty, and profitability: an empirical study. *International Journal of Service Industry Management*, 7(4), 27-42.
20. Hashim, M. K (2000) *Business strategy and performance in Malaysian small and medium enterprises: A recent survey*. *Malaysian management review*. 35 (2)
21. Hay Group, (2011). *In a league of their own*. Available at: <http://www.haygroup.com/ww/Research>
22. Hirsh B. (2000). *The relative compensation of Part-time and Full-time workers: The role of worker and job skills*. Employment Policies Institute

23. Hong, J., Yang, S., Wang, L., Chiou, E., Su, F., & Huang, S. (1995). Impact of employee benefits on work motivation and productivity. *International Journal of Career Management*, 7(6), 10-14.
24. Jensen, M. C., & Murphy, K. J. (1990). Performance Pay and Top-Management Incentives. *Journal of Political Economy*, 98(2), 225-264.
25. Jiang, Z., Xiao, Q., Qi, H., & Xiao, L. (2009). Total Reward Strategy: A Human Resources Management Strategy Going with the Trend of the Times. *International Journal of Business and Management*, 4(11).
26. Johansson, R. (2013). Case study methodology[pdf]. Available at http://psyking.net/htmlobj-3839/case_study_methodology.
27. Jusoh, R. (2009). The use of multiple performance measures among the Balanced Scorecard adopters and non-adopters: Evidence from the Malaysian manufacturers. In *The International Conference on Global Research in Business and Economics*, (pp. 27-29). Bangkok, Thailand.
28. Kaplan, L.S. (2007). Business strategy, people strategy, and total rewards – Connecting The Dots. *Benefits and Compensation Digest*, 44(9)
29. Kinnear, L. & Sutherland, M. (2000). Determinants of organisational commitment amongst knowledge workers. *South African Journal of Business Management*, 31:106 - 112.
30. Lakhal, L., & Pasin, F. (2008). The direct and indirect impact of product quality on financial performance: A causal model. *Total Quality Management & Business Excellence*, 19(10), 1087-1099.
31. Lall, R. (2003) Managing employee retention as a strategy for increasing organisational competitiveness, *Applied H.R.M. research*, 8(2), 63-72
32. Lee, S.H., & Wong, P. K. (2006). Attitudes Toward R&D and Patenting Intensity: The Moderating Role of Perceptions of the Firm's Reward System. *E-Journal*.
33. Lyons, F. H., & Ben-Ora, D. (2002). Total Rewards Strategy: The Best Foundation of Pay for Performance. *Compensation & Benefits Review*, 34(2), 34-40.
34. Maertz, C.P & Grifeth, R.W. (2004) Eight motivational forces and voluntary turnover: A theoretical synthesis with implications for research. *Journal of Management*, 30(5), 667-683
35. Manas, T. M., & Graham, M. D (2006). Creating a total reward strategy: A toolkit for designing business based plans. *American Management Association*.
36. Maslow, A. H. (1943). A theory of human motivation. *Psychological Review*, 50(4), 370-396.
37. Milne, P. (2007). Motivation, incentives and organizational culture. *Journal of Knowledge Management*, 11(6), 28-38.
38. Motivational Maps. (2013). Motivational Maps. Retrieved from <http://www.motivationalmaps.com/>
39. Park, S. W., Bauer, J. J., & Arbuckle, N. B. (2009). Growth motivation attenuates the self-serving attribution. *Journal of Research in Personality*, 43(5), 914-917.
40. Paswan, A. K., Pelton, L. E., & True, S. L. (2005). Perceived managerial sincerity, feedback-seeking orientation and motivation among front-line employees of a service organization. *Journal of Services Marketing*, 19(1), 3-12.
41. Prakash, S. (2007, April). Theory and philosophy of social science research (reading module) [Doc]
42. San, O. T., Theen, Y. M., & Heng, T. B. (2012). The Reward Strategy and Performance Measurement (Evidence from Malaysian Insurance Companies). *International Journal of Business, Humanities and Technology* Vol. 2 No. 1; January 2012, 2(1), 211-223.

43. Samuel, M. S & Chipunza, C. (2009) Employee retention and turnover: Using motivational variables as a panacea. *African journal of business management*, 3(8), 410-415
44. Sarin, S., & Mahajan, V. (2001). The Effect of Reward Structures on the Performance of Cross-Functional Product Development Teams. *Journal of Marketing*, 65(2), 35-53.
45. Shankar, A., & Payne, R. (2009). Using rewards to motivate and retain: Focusing on what people want. Retrieved from AON http://www.aon.com/thought-leadership/asia-connect/Attachments/leadership-and-talent/Leadership-Talent-Dec09_Using_Rewards_to_Motivate_and_Retain.pdf
46. Shariq Abbas, S. M., Premi, V., & Jyoti, A. (2010). Job satisfaction in management faculties of metropolitan and proximate area: A study of private colleges. *IJRCM*, 1(1), 13-28.
47. Sherman, B., & Snell, A. (1998). *Managing Human Resources, incentives and rewards*, International Publishing, Ohio.
48. Hughes, F.J., Simpson, M., Padmore, J. (2007). Inherent limitations in using financial ratio analysis to assess small and medium sized company performance. Working papers, university of Sheffield.
49. Stake, R. (1995). *The Art of case study Research*. Thousand Oaks, London, New Delhi: Sage.
50. Suddendorf, T., & Busby, J. (2005). Making decisions with the future in mind: Developmental and comparative identification of mental time travel. *Learning and Motivation*, 36(2), 110-125.
51. Suff, P., Reilly, P. (2006). *Selling rewards paying for performance in your sales force*. UK: Institute for Employment Studies
52. Sutherland, M.M. (2004). *Factors affecting the retention of Knowledge Workers*. (Doctoral dissertation, university of johannesburg, south africa)
53. Total Rewards (2012) Retrieved from <http://www.facebook.com/QwestHR>
54. Tropman, J. E. (2001). *The compensation solution: How to develop an employee-driven rewards system*. San Francisco: Jossey-Bass.
55. Wallsten, S.J. (2000), *Executive compensation and firm performance: big carrot, small stick*, Stanford Institute for Economic Policy Research Working Paper, available at: <http://www-siepr.stanford.edu/papers/pdf/99-17.pdf>
56. White, R. (2005). A strategic approach to building a consistent global rewards program. *Compensation & Benefits Review*, (37) 23-40.
57. Wood, S & Menezes, L. (2010). Family friendly management, organizational performance, social legitimacy. *International journal of human resource management*, 21(10), 1575-1597
58. WorldatWork. (2012). *The WorldatWork handbook of compensation, benefits & total rewards (na)*. New Jersey, USA
59. Zingheim, P. K., & Schuster, J. R. (2001). Winning the talent game: Total rewards and the better workforce deal! *SAJHRM*, 17(3), 33-39.
60. Zingheim, P. K., & Schuster, J. R. (2007). Designing Pay and Rewards in Professional Services Companies. *Compensation & Benefits Review*, 39(1), 55-62.